

Revista elcano

Número #07 | Marzo - Abril 2015



Entrevista con...

Roberto Toscano

Actividades

Presentación del Informe Elcano

“España mirando al sur: del Mediterráneo al Sahel”

Reunión del Consejo Científico
del Real Instituto Elcano

Conectados

Elcano en las redes sociales

Publicaciones

Spain's current standing in India: its image and political relations

Offset strategy: ¿hacia un nuevo paradigma de defensa en EEUU?

A revolution within the revolution:
the Houthi movement and the new political dynamics in Yemen

El Golfo y su creciente intervencionismo en Oriente Medio

Cooperación antiterrorista entre España y Marruecos

What are the prospects for the new Chinese-led Silk Road and Asian Infrastructure Investment Bank?

The Ukraine Conflict, Economic-Military Power Balances, and Economic Sanctions: lessons from the past for future EU policies

Rectificando el desconocimiento mutuo: redescubrir Filipinas como puerta de entrada a la ASEAN

L'Union de l'Énergie commence dans les Pyrénées

Spain and the UN Security Council:
global governance, human rights and democratic values

Caminando sobre arenas movedizas:
EULEX, corrupción y el informe Jacqué

Catalonia and the evolution of jihadist terrorism in Spain

Spain and Poland: strategic partners in a Union in flux

Coordinadora: M^a Dolores de Azategui

© 2015 Real Instituto Elcano
C/ Príncipe de Vergara, 51
28006 Madrid
www.realinstitutoelcano.org

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

En este número...

En esta ocasión, la sección de **Publicaciones** incluye temas como la imagen de España en la India; la Offset strategy y el nuevo paradigma de la defensa de EEUU; Yemen y el movimiento Houthi; la creciente intervención de los países del Golfo en Oriente Medio; la cooperación entre España y Marruecos en materia antiterrorista; o la nueva Ruta de la Seda y la creación del Asian Infrastructure Investment Bank; asimismo, aborda otras cuestiones tales como las lecciones para la UE del conflicto en Ucrania; el redescubrimiento de Filipinas como puerta de entrada a la ASEAN; la importancia de la Unión de la Energía para la Península Ibérica; España en el Consejo de Seguridad de las Naciones Unidas; el informe Jacqué y las alegaciones de corrupción en la Misión EULEX; la evolución del terrorismo yihadista en Cataluña; y, finalmente, la importancia de la asociación estratégica de España y Polonia dentro de la Unión Europea.

Roberto Toscano, diplomático italiano que dirigió durante años la Unidad de Estudios y Planificación en La Farnesina, y que fue también embajador en Irán y en India, es el protagonista de la **Entrevista** realizada por Andrés Ortega, investigador senior del Real Instituto Elcano.

Entre las **Actividades** organizadas en los meses de marzo y abril, cabe destacar la presentación del Informe Elcano “España mirando al sur: del Mediterráneo al Sahel”, que tuvo lugar en la sede de Casa África en Las Palmas de Gran Canaria, y la reunión del Consejo Científico del Real Instituto Elcano, que contó con la presencia de S.M. el Rey. Se celebraron también la mesa redonda sobre “The hybrid war and the challenge of peace in Ukraine”; los seminarios sobre “Connecting Asia and Europe in a Changing World”; “Illicit financial flows” (celebrado en Bruselas); “España y Estados Unidos ante los desafíos de la Ciberseguridad”; y “Las relaciones Marruecos-España: realidad y perspectivas de fortalecimiento”, reunión que se desarrolló en Rabat. Francisco Polo, director en España de Change.org participó en una nueva edición de las Conversaciones Elcano; y se realizaron las presentaciones, entre otros, del nuevo boletín “Ciber- Elcano” y del “European Foreign Policy Scorecard 2015”. Jens Stoltenberg, secretario general de la OTAN; Ditmir Bushati, ministro de Asuntos Exteriores de Albania; o Moisés Naím, reconocido economista y escritor, fueron algunos de los principales invitados que visitaron el Instituto.

En la sección **Conectados** se recoge la presencia del Real Instituto Elcano en las redes sociales, principalmente en Twitter, a través de los tuits más destacados, así como el storify del debate sobre el Policy Paper “España en el mundo durante 2015: perspectivas y desafíos”. Como cierre de este número de la Revista Elcano se recoge la evolución de los seguidores en Twitter en 2015.

Contenidos





Publicaciones

- 7** Spain's current standing in India: its image and political relations
Rubén Campos Palarea
- 41** Offset strategy: ¿hacia un nuevo paradigma de defensa en EEUU?
Luis Simón
- 49** A revolution within the revolution: the Houthi movement and the new political dynamics in Yemen
Ramón Blecua
- 58** El Golfo y su creciente intervencionismo en Oriente Medio
Haizam Amirah Fernández y Mercedes Fernández Gómez
- 66** Cooperación antiterrorista entre España y Marruecos
Fernando Reinares y Carola García-Calvo
- 74** What are the prospects for the new Chinese-led Silk Road and Asian Infrastructure Investment Bank?
Mario Esteban and Miguel Otero-Iglesias
- 86** The Ukraine Conflict, Economic-Military Power Balances, and Economic Sanctions: lessons from the past for future EU policies
Christopher Davis
- 133** L'Union de l'Énergie commence dans les Pyrénées
Gonzalo Escribano
- 135** Spain and the UN Security Council: global governance, human rights and democratic values
Jessica Almqvist
- 141** Caminando sobre arenas movedizas: EULEX, corrupción y el informe Jacqué
Salvador Llaudes y Francisco Sánchez
- 144** Catalonia and the evolution of jihadist terrorism in Spain
Fernando Reinares & Carola García-Calvo
- 146** Spain and Poland: strategic partners in a Union in flux
Elcano Royal Institute and the Polish Institute of International Affairs (PISM)

Entrevista con...

Roberto Toscano

155

Actividades

- 159** Presentación del Informe Elcano "España mirando al sur: del Mediterráneo al Sahel"
Reunión del Consejo Científico del Real Instituto Elcano

Conectados

- 163** Elcano en las redes sociales

Publicaciones



Spain's current standing in India: its image and political relations

Rubén Campos

This working paper forms part of an Elcano Royal Institute initiative aimed at analysing Spain's relations with key Asian countries. The initiative unfolds in the context of the region's growing importance on the international stage, especially in the political and economic spheres.

The aim of this Elcano Royal Institute initiative is to contribute to the debate on the position Spain occupies in Asia and the space that should be given to the Asian dimension in Spanish foreign policy, with special focus on ties with key countries in the region. In such a context, the aim of this working paper is to present a series of proposals to improve Spain's image in India and cement a new era in bilateral political relations.

(1) Introduction

(1.1) The study's objectives and methodology

This working paper forms part of an Elcano Royal Institute initiative aimed at analysing Spain's relations with key Asian countries. The initiative unfolds in the context of the

region's growing importance on the international stage, especially in the political and economic spheres.

The absence of a strong national image in the most important Asian capitals, a lack of awareness of the technological and commercial capabilities of the most internationally-inclined Spanish companies and the traditionally low profile of political relations: these are the hurdles Spain must overcome in order to foster a new dynamic in its relations in this region. The Spanish government, aware of the importance of the challenge, announced via the Ministry of Foreign Affairs and Cooperation its Asia-Pacific Framework Plans in the year 2000. Successive versions of

these plans have coordinated government efforts to increase Spanish presence and visibility in the region, seeking new ways to underpin Spain's image and performance in a part of the world that has brighter prospects than any other.

The aim of this Elcano Royal Institute initiative is to contribute to the debate on the position Spain occupies in Asia and the space that should be given to the Asian dimension in Spanish foreign policy, with special focus on ties with key countries in the region. In such a context, the aim of this working paper is to present a series of proposals to improve Spain's image in India and cement a new era in bilateral political relations.

This working paper is divided into three main parts: an introduction concerning India's importance as an object of interest for Spanish foreign and economic policy, followed by two longer sections

focusing on Spain's image in India and political relations between the two countries.

The paper is based on the author's own personal knowledge of the Indian scene and relations between the two countries¹, backed up by reference to the most recent literature on these issues and in particular by a field study involving personal interviews and questionnaires undertaken with diplomats, civil servants, politicians, business people, academics, journalists and representatives of non-governmental organisations, both in India and Spain. The author would like to express his gratitude to all those who have shared their valuable time and knowledge with him in recent months, and in particular all those who have read early versions of this text and put forward suggestions and ideas for its improvement. They have all contributed in a decisive way to the development of this working paper.

(1.2) The 60th anniversary of the establishment of diplomatic relations between Spain and India and the challenge of cementing a new era

In July 1988 the then Prime Minister of India, Rajiv Gandhi, paid a three-day state visit to Spain. Over the course of the visit he expressed his admiration for Spain's political and economic evolution since the democratic transition and tried to convince his Spanish interlocutors, among them the leader of the government, Felipe González, to strengthen trade links, to set up mechanisms for political cooperation in such areas as the fight against terrorism and to encourage knowledge transfer in fields such as tourism and the process of European regional integration.

The Indian delegation was extremely interested in fostering greater commercial exchange and improving political relations with Spain. Alfred Gonsalves, the Indian Secretary of

1 The author has written the following publications in the field of Spanish-Indian bilateral relations: Rubén Campos Palarea (2008), 'Una nueva etapa política para España en la India', Fundación Alternativas, Madrid; Rubén Campos Palarea (2012), 'La India emergente como asignatura pendiente de la política exterior española', ARI, nr 64/2012, Elcano Royal Institute, http://www.realinstitutoelcano.org/wps/portal/web/rielcano_es/contenido?WCM_GLOBAL_CONTEXT=/elcano/elcano_es/zonas_es/asia-pacifico/ari64-2012_campos_india-espana_politica_exterior; and Rubén Campos Palarea (2014), 'Histórica victoria electoral de Modi abre un nuevo ciclo político en la India', ARI, nr 28/2014, Elcano Royal Institute, http://www.realinstitutoelcano.org/wps/portal/web/rielcano_es/contenido?WCM_GLOBAL_CONTEXT=/elcano/elcano_es/zonas_es/asia-pacifico/ari28-2014-campos-victoria-electoral-modi-nuevo-ciclo-politico-india.

State for Foreign Affairs, told *El País* newspaper during the visit that ‘the political weight that Spanish democracy has acquired in the international arena in recent years means it cannot afford to continue neglecting India in its diplomacy’. On a more sceptical note, other members of the Indian Prime Minister’s delegation were quoted in the same newspaper as saying that relations between Spain and India were good, but only ‘because they don’t exist’². Despite the clear interest expressed by India and the fine words and good intentions on both sides, the visit did not produce any meaningful results and relations continued being ‘good’, albeit practically non-existent, in subsequent years.

Almost three decades later, however, the global importance India has attained from an economic and political perspective has brought about a very different scenario vis-à-vis the bilateral relationship. The Asian country’s growth has aroused enormous interest on the part of other players on the international stage, including Spain, eager to deepen and extend diplomatic and commercial relations; now the constant stream of diplomatic missions beating a path to New Delhi wanting to gain the attention of its government and business leaders and strike deals with the new Asian giant are invariably high-level delegations.

From the Indian point of view, Spain continues to be a relatively unknown country in the south of Europe playing

a very minor role in its foreign affairs, although comparable to the role played by other States in the region such as Italy and the Netherlands. It is crucial to bear this in mind because it makes the relationship asymmetrical: India is highly attractive to Spain and the vast majority of European countries, which, fundamentally for economic reasons, are extremely interested in improving relations with New Delhi over the short and medium terms.

From the Spanish perspective it is also important to locate this situation in the context of a key dilemma for Spain’s foreign policy in the 21st century. On the one hand, Asian countries such as India do not form part of the ‘hard core’ or, by extension, the traditional priorities of Spain’s foreign policy, which since



The Indian delegation was extremely interested in fostering greater commercial exchange and improving political relations with Spain.

² Georgina Higueras (1988), ‘España tiene que llenar el vacío indio, asegura el secretario de Exteriores de Rajiv Gandhi’, *El País*, 18/VII/1988.

For Indians, Spain continues to be a relatively unknown country in the south of Europe with a minor role in the region.

the advent of democracy has focused on Europe, Latin America and North Africa. They do, however, make up part of the most economically and politically vibrant region in the world at the moment, a phenomenon that is forecast to continue over the short and medium term. As Mario Esteban, Senior Asia-Pacific Analyst at the Elcano Royal Institute explains, ‘the great problem of Spanish foreign policy towards Asia is the serious imbalance between the resources that are assigned to the region and what is at stake for Spain. There is no greater imbalance anywhere else in the world, hence the pressing need to increase the Spanish presence in Asia’.³

One possible response to this dilemma involves a realistic approach that manages existing resources from a strategic and qualitative point of view, prioritising innovative and high-impact proposals. Mario Esteban cites a clear example in this regard: it makes little sense to keep 10 consulates open in France while Indian cities as important as Kolkata (formerly Calcutta), Chennai (formerly

Madras) and Bangalore lack Spanish diplomatic representation.

Independently of their position on the political spectrum, successive Spanish governments since the start of the century have tried, within the framework of the Asia Pacific plans, to abandon this bilateral dynamic with India characterised by lack of awareness and a low level of relations. A series of initiatives have been developed in the last decade to usher in a new era in bilateral relations that would overcome what the Spanish Prime Minister, José Luis Rodríguez Zapatero, referred to in his state visit to New Delhi in July 2012 as ‘courteous mutual ignorance’. The setting up of such institutions as Casa Asia, with offices in Madrid and Barcelona, and Casa de la India in Valladolid, the inauguration of the Instituto Cervantes in New Delhi and the Spain-India Market Plans drawn up by the Secretary of State for Trade all exemplify this strategy.

The Spanish government’s new, more active and

³ Mario Esteban (2014), ‘Asia-Pacífico: el mayor desequilibrio de la política exterior española’, ARI, nr 10/2014, Elcano Royal Institute, http://www.realinstitutoelcano.org/wps/portal/web/rielcano_es/contenido?WCM_GLOBAL_CONTEXT=/elcano/elcano_es/zonas_es/asia-pacifico/eee10-2014-esteban-asia-pacifico-mayor-desequilibrio-politica-exterior-espanola.

more ambitious approach to this important bilateral relationship cannot be understood without the pressure that has emanated from private enterprise. Its development was at first preceded and then accompanied by growing involvement in India on the part of many large and medium-sized Spanish companies. The trade and investment figures have increased significantly from a very low base and there is great potential for the expansion to continue. Since 2009, the Spain-India Council Foundation, an institution set up by the Ministry of Foreign Affairs and Cooperation with the participation of more than 40 private entities to foster bilateral relations, has exemplified public-private cooperation in this arena and the interest of the Spanish business community in the commercial and investment opportunities India represents for their companies.

As a landmark in this phase of rapprochement, the Spanish government, working in cooperation with its Indian

counterpart, is seeking to give a symbolic flavour to 2016 by commemorating the 60th anniversary of the establishment of bilateral relations between the two countries. Spain recognised India as a sovereign state following her independence in 1947, but full diplomatic relations were not established until nine years later, in November 1956. The anniversary is an ideal opportunity for the Spanish government to mark this new era of relations with India with a series of special events; it is hoped that these will include a visit to Spain by the Prime Minister, Narendra Modi, as part of an as yet unconfirmed European tour next year.

Indeed it was Prime Minister Modi's rise to power in mid-2014, with an ambitious programme of reforms and opening up to the outside world, which has provided fresh impetus to strengthening bilateral ties. Modi secured an historic electoral victory with a campaign focused on changing the Indian economic model from the traditional priority placed on the tertiary and services sector to one based on encouraging export

industries, with significant investment in infrastructure, the energy sector and urbanisation, bringing it closer into line with the paradigm of East Asia. The positive GDP growth figures for the third quarter of 2014, in the region of 7.5%, have given an impetus to this new economic course, in which inflation has also fallen to 5.1% and the current account deficit is below 2% of GDP.

The reform programme presents Spain with an additional opportunity to strengthen its economic ties with India, because Spain has internationally-leading companies in the development of infrastructure and renewable energies, to highlight two key sectors for India. One of the overriding priorities of the Modi government is to improve infrastructure so as to avoid inadequate provision creating a bottleneck that in turn prevents the attainment of development targets, something that happened under the previous, Congress-led government. There are some striking shortfalls at the outset: major investment is needed in the



The film industry in Mumbai, also known as Bollywood, is one of the international highlights of India's cultural and economic output.

electricity system, both in transport and in distribution, in wind and solar power, in modernising the railway network, ports and airports, in extending the road network and in reinforcing urban public services (drinking water, refuse collection and treatment, sewage systems, and so on). Spain and India need to take advantage of this context to work together. The next two sections of this paper seek to point the way to such cooperation by making proposals for improving Spain's image in India and developing bilateral political relations.

(2) Spain's image in India

(2.1) Analysis of Spain's image in India and the factors that sustain it

The film industry in Mumbai (formerly Bombay), also known

as Bollywood, is one of the international highlights of India's cultural and economic output, with in excess of 1,000 movies made every year, more than any other film industry in the world. July 2011 saw the premiere of *Zindagi Na Milegi Dobara* ("You won't get another life"). This was the first time a Bollywood blockbuster was shot and set mostly in Spain. It was one of the most popular films of the year in India, attracting over 70 million cinema-goers, and had an enormous impact on Indians' perception of Spain, its qualities as a tourist destination and its customs and culture.

The film is a romantic comedy with a plot involving three Indian friends who visit Spain for a farewell bachelor party, after one of them gets engaged to be married. Their trip takes them from

the beaches of the Costa Brava, to the Tomatina festival in Buñol (Valencia), to Seville and finally to the San Fermín bull-running festival in Pamplona. The characters also enjoy the nightlife and sample the local cuisine, including Spanish wine. Not only was it a hit at the box office, it also won prizes for best film, best director, best screenplay, best supporting actor, critics' choice, best director of photography (awarded to Carlos Catalán, a native of Barcelona) and best choreography at the Filmfare Awards, regarded as the Bollywood equivalent of the Oscars. The film's main song, *Señorita*, with lyrics in a mixture of Hindi and Spanish, the latter sung by the flamenco star María del Mar Fernández, was also a hit in the summer of 2011.

This significant milestone in raising Spain's profile in the

mind of the Indian public did not come about merely as a matter of chance. The screenplay of the film, originally entitled Running with bulls, was completed in 2009 and Mexico was first chosen as the location for filming. The producers, Excel Entertainment, later opted for Spain however, thanks in part to a cooperation agreement signed with Turespaña, the official tourism organisation charged with promoting Spain's image abroad. 'When the producer had the film on the drawing board he explained the film to us and asked for our help, which we provided by offering logistic and economic support', explained Miguel Nieto-Sandoval, director of Spain's tourism office in Mumbai, in an interview he gave to the Efe news agency. 'It's a matter of increasing awareness, of reaching people who didn't even know Spain existed, as well as differentiating ourselves from the rest, which is crucial in building a brand. The film makes a case for visiting Spain rather than other places'.⁴

Zindagi Na Milegi Dobara was the first foreign film to receive financial support from Turespaña with the aim of promoting Spain as a tourist destination in India. The strategy used was an innovative one: instead of going down the 'infomercial' route, it showed the product, the Spain 'brand' known as Marca España, using a cinema movie as the vehicle. Speaking after the premiere, Enrique Ruiz de Lera, marketing director at Turespaña, emphasised that the aim was to push the idea that 'Spain is a place you have to get to know' in an emerging market such as India and 'the only way to convey a clear message to a fragmented audience is to use good stories' via a medium capable of reaching the greatest number of people, as is the case with a Bollywood blockbuster production.⁵ To drive this message home, a commercial entitled You need Spain was screened just before the film started.

India and Spain, similarities and differences

Some of the people consulted in the course of the interviews

carried out for this report attribute the success of Zindagi Na Milegi Dobara to the fact that when Indian audiences are introduced to Spanish culture they find parallels and similarities with which they can identify. The most obvious of these is the extrovert and open character shared by both nations. The historical trajectories of the two countries are also deeply rooted in the past and they have inherited a major cultural heritage, both with a significant Muslim influence. Another more restricted but nonetheless important aspect is their affinity for and interest in flamenco, with India thought to be the place where gypsies first originated.

On the other hand, the similarities that may be drawn in some areas should not obscure the huge differences that also exist. Some of Indian society's values, especially those of the Hindu majority, still to a large extent governed by the principles of the caste system, conflict with the Spanish world view. Clear examples include the way identities are formed, in many cases determined by birth

4 Moncho Torres (2011), 'Bollywood se rinde ante la fiesta', Efe news agency, 23/VII/2011.

5 Miriam Lagoa (2011), 'El programa es el anuncio', El País, 7/IX/2011.

There is no well-delineated image of Spain in India, not even among the most highly-educated section of the population.

within a particular group, and the prevalence of arranged marriages. Spaniards who have had a relatively extensive professional and personal relationship with India recommend adopting an approach that combines preliminary respect and taking the time needed to learn and understand the characteristic features of a culture with centuries of history and tradition.

Spain's image in India: a friendly lack of awareness

One essential area that needs to be worked on in order to underpin bilateral relations is to construct a sharper and more positive perception of Spain in the Indian subcontinent. The fact that significant political, economic and cultural ties have hitherto been absent has led to the existence of a vague, albeit friendly, perception of Spain in the minds of the key players in Indian society.

There is no well-delineated image of Spain in India, not even among the most highly-educated section of the population. Generally, among Indians who consider themselves

to know something about Spain, relatively positive comments predominate in which Spaniards are viewed as friendly and hospitable people who know how to enjoy their free time; these are accompanied by classic clichés such as bullfighting, flamenco, tapas and paella, football and, in general, the success of Spanish sports stars like Pau Gasol, Rafael Nadal and Fernando Alonso. Those who have a closer acquaintance due to personal or professional links also tend to mention the transition to democracy in the wake of the Franco regime, the institutional representation of the Spanish royal family and the importance of Spanish as a universal language as fundamental aspects in their perception of Spain.

In terms of the standard of living and the capacities of Spanish companies, some people's perception of the country remains bogged down in stereotypes dating back to the 1960s and 70s, when Spain was one of the most backward countries in Europe; in this respect the perception is yet to catch up with the present-day

profile of a modern, well-developed country boasting a competitive commercial environment and undergoing significant international expansion in many areas of business, precisely the areas that are needed in fact for current Indian economic development.

Indians do not particularly think of Spain as a country with a high quality of life or a modern system of social services and infrastructure. Every year the Leaders' Programme run by the Spain-India Council Foundation invites Indians who are outstanding in a professional field to get acquainted with what Spain has to offer in that field at first hand, and one of the most frequent comments from the invitees is their surprise at the level of development and the sophistication of Spanish public services, not only the most conspicuous manifestations such as the high-speed rail network, but also for example the transport systems in large cities such as Madrid and Barcelona.

To make up for this lack of country-specific perception,

and the under-appreciation of Spain's real capacities, Spanish businesses and professionals in India often position themselves as European, because Europe is generally associated with high quality, modern technology and high levels of professionalism. This solution has been beneficial in the short term, but limits Spain's competitiveness with other countries, such as Germany and France, which do have a more clearly-defined country brand, and hence it is essential to work on conveying Spain's own positive identity in a differentiated way.

India's image in Spain

It is also important to point out that Spain exhibits a reciprocal lack of knowledge about India. Among Spaniards, including political, economic and social figureheads, barring a few notable exceptions, there is no accurate picture of what Indian cultural, economic and political life involves. Here too there is a superficially positive evaluation and the stereotypes of the country include spirituality, hospitable people and sacred cows, but poverty

and under-development also tend to prevail and cause Indians the same frustration as when Spain is portrayed as a country of bullfighters and flamenco dancers. If bilateral relations are to be improved therefore it is also important to raise awareness of India in Spain and the enormous opportunities that closer ties with this centuries-old culture would offer.

In order to able to focus on this goal, an effort must be made to abandon the traditional dichotomy between India and China as the most attractive markets and countries for Spanish businesses and interests in Asia. Over the last two decades India has had to compete in the collective perception of Spanish businesses with the might of China, whose growth and importance began earlier and is still greater than that of India in terms of the majority of macroeconomic indicators and in its ability to attract foreign investment. The problem is greater in the Spanish case because, due to its geographical and cultural distance, Spain does not yet have a consolidated strategy

in its bilateral relations with China and this sometimes generates questions about whether to devote additional resources or pay special attention to entering a large new Asian market.

While both China and India are notable for their major growth potential and their large size, each has its own particular characteristics and the view of them as mutually exclusive or as competitors obscures their potential complementary nature. The Spanish government and business communities should not feel the need to choose between the two, but rather seek the best strategy for creating a meaningful presence in both countries, destined as they unquestionably are to be two of the world's key hubs in the coming century.

The economic crisis and its influence on the image of Europe and Spain

Indian news media traditionally pay very little attention to what goes on in Europe. Their habitual preoccupation is South Asia and the difficult relationships with neighbouring states, particularly China and

Pakistan. Next they look towards the rest of Asia, chiefly the member-countries of the Association of South-East Asian Nations (ASEAN), Central Asia, the two Koreas and Japan. Thirdly they focus on the great powers with influence in the region, especially the US, and, due to their geographical and historical ties, Russia and Australia. Indians also follow events in the Middle East with interest, not only because of their intrinsic international importance but also because of the influence of its Muslim population and because there is a significant population of Indian emigrants in this part of the world.

Taken as a whole the EU is India's largest trading partner, but this is barely reflected in the economy sections of the news media. Europe is relegated to a secondary position, with an amount of coverage that exceeds only Africa and Latin America, which also matches the status it enjoys in the political arena. A practical example of this hierarchy of interests can be found in the packed international agenda of the Prime Minister, Narendra

Modi. The brand-new Indian leader, who has played an important role in large international meetings recently, such as the BRICS meeting in Brazil, the G20 in Australia and the General Assembly of the United Nations, has officially visited or received high-level delegations from all the neighbouring Asian countries including China and Japan, and has made important visits to such key countries for India's foreign policy as the US, Russia and Australia. It was only in April 2015 by contrast, almost a year after coming to power, that he visited France and Germany in an international tour that also took in Canada, but not Brussels, the political capital of the EU.

With regard to the attention paid to Spain, the coverage is significantly thinner. In the past, Spain's rare appearances in news stories were linked primarily to sports subjects, with the occasional one-off colour piece covering a cultural story such as a flamenco festival in India. The scanty coverage of European and Spanish stories has been put into greater relief by all the news items generated by the

recent economic crisis, which certainly has received greater attention from the Indian media.

One factor that accounts for this greater degree of attention, compared to the former neglect, is that Europe's economic woes are interpreted within a narrative of a change of influence at a geopolitical level. Asia and India in particular are perceived as emerging players that are regaining centre stage in the international scenario, a position they occupied up until the Industrial Revolution, while Europe and the West undergo a period of decline. The images of economic crisis and problems in certain European countries, of protests and public manifestations of discontent and disagreement between states about how to tackle their challenges fit very well with this narrative and have received proportionately much greater coverage in the media than other stories about the region.

In this context, Spain is portrayed as one of the places that has suffered most from the crisis, with few nuances to differentiate

it from other countries such as Greece and Portugal. It is revealing that many Indian colleagues of Spanish expats in the subcontinent have expressed their concern for their workmates' families in Spain, prompted by the image of widespread economic and social crisis that the local media has conveyed.

In recent months, the resolution of the debt crisis and the improvement in macroeconomic indicators has led to a significant decline in news items in the Indian media relating to the most serious consequences of the crisis in Europe and Spain. In the interests of the Spanish brand therefore it is essential to work on counteracting this recent perception and underpin an image more in line with reality, one that more accurately reflects Spain's economy and political clout.

This new tendency is evident from analysing news items containing references to Spain in March and April 2015 in the online editions of The Times of India and The Hindu, two prestigious Indian newspapers published

The EU is India's largest trading partner, but this is barely reflected in the economy sections of the news media.

The resolution of the debt crisis and the improvement in macroeconomic indicators has led to a significant decline in news items in the Indian media relating to the most serious consequences of the crisis in Europe and Spain.

in English, and consequently with greater international reach. Such analysis clearly shows that articles related to the economic and social fallout from the crisis continue to occupy significant space. One example is the coverage of the marches that took place in a range of Spanish cities against the austerity policies at the end of March, which 10 years ago would have been completely overlooked by the Indian media.⁶

There is also, however, significant potential for constructing a national image that runs counter to this. In addition to the habitual sporting references to Spanish football clubs and the national team, and the reviews of flamenco groups performing in India, there have also been various stories about Spain's innovation and technological capabilities: a Spanish company that is investing in the renewable energy sector in India,⁷ the Indian government's purchase of a latest-generation Spanish icebreaker vessel for polar expeditions,⁸ the appointment of an Indian to

lead a major international agency concerned with the quality of university teaching, whose headquarters is in Spain,⁹ and references to cutting-edge entrepreneurial projects set up in Spain in the realm of new technologies.¹⁰ The foundations exist therefore to construct a new, modern and innovative image that would enable Spain to be seen as an attractive ally for the government, companies and the Indian population at large.

(2.2) Strategies for the future: what image should Spain convey?, what would help to improve Spain's image in India?

With the intention of bolstering Spain's image in India and increasing the country's visibility on a stage where it has hitherto been absent, it is important to promote a range of measures and instruments in the political, cultural and economic arena as a tool for raising awareness of Spain: a modern and vibrant country, a cultural powerhouse, an excellent tourist destination as well as a potential strategic partner in the political and economic spheres. The

Spanish government ought to nurture encounters between leading figures in the business world, the news media, academia and think-tanks in both countries and active cooperation in areas such as culture and education so as to underpin the Spanish brand.

Proposals for making progress in this direction and to be explored further in the present section include the following: the promotion in India of those industries where Spain has a cutting-edge track record at an international level and are key to the future of the subcontinent; the underpinning of the capabilities of the Instituto Cervantes and other initiatives of a private kind as an institutional response to the growing demand for Spanish as a foreign language; cooperation projects with Bollywood, backed by new institutional agreements; the setting up of dialogue and exchange forums for representatives of Spanish

and Indian civil society, for example universities and think-tanks; taking advantage of the media fascination with Spanish sport, particularly football, to establish points of contact as well as business opportunities; and greater cooperation in the educational, cultural, scientific and technological spheres.

Marca España for India

India is one of the 20 top-priority countries identified by the Annual Marca España Action Plan in 2014 and is also a geographical priority for the first Strategic Internationalisation of the Spanish Economy Plan 2014-2015, published by the Ministry of Economy and Competitiveness, and everything suggests that its growing importance will keep it as an object of particular interest in the future. The Marca España Target for 2020 according to the Annual Plan is to 'to underpin an image of Spain as an economic and political power; a traditional but simultaneously modern and innovative country

(combining culture, technology and creativity); reliable and steadfast; supportive; diverse; flexible and open to change. These are the foundational values on which it is hoped a synthesis may be constructed, summarised in three key attributes: ingenuity/innovation; diversity/plurality; reliability/trust'.¹¹

In the case of India these general features perfectly match the country profile that needs to be conveyed, as far as possible emphasising the existing parallels with the image that Indian officials also want to project of their country at the expense of habitual stereotypes: a diverse, open and respectful place, with enormous linguistic and cultural wealth, steeped in tradition yet modern, oriented towards the future and with dynamic and innovative economic sectors linked with new technologies.

Spain is a player that lacks political weight in Asia, and hence its capacity for support and influence –for example, in

6 <http://timesofindia.indiatimes.com/world/europe/Thousands-gather-for-anti-austerity-rally-in-Spain/articleshow/46649557.cms>.

7 <http://www.thehindu.com/todays-paper/tp-features/tp-propertyplus/wind-power-faces-rough-weather/article7091381.ece>.

8 <http://timesofindia.indiatimes.com/india/India-to-procure-ship-that-can-break-through-1-5-metres-of-ice/articleshow/46670585.cms>.

9 <http://timesofindia.indiatimes.com/city/kolhapur/NAAC-official-to-head-top-education-body-in-Spain/articleshow/46305411.cms>.

10 <http://www.thehindu.com/todays-paper/tp-features/tp-metroplus/making-do-with-less-for-more/article7102768.ece> y <http://timesofindia.indiatimes.com/tech/social/Twitter-can-reveal-political-polarisation-among-users/articleshow/46781677.cms>.



India is one of the 20 top-priority countries identified by the Annual Marca España Action Plan in 2014 and is also a geographical priority for the first Strategic Internationalisation of the Spanish Economy Plan 2014-2015

the regional conflicts affecting India, such as Kashmir and the crises in Pakistan and Myanmar– is greatly restricted. Bearing this limited geopolitical relevance in mind, it is important to focus efforts on realistic objectives that can benefit Spanish exports and investments, the growth of tourism and academic and research cooperation projects in areas of shared interest.

The next section will examine in more detail the possibilities for political cooperation; in the meantime, some ideas falling into the area known as ‘soft power’ are set out below. As Mario Esteban suggests in his analysis of Spanish foreign policy in the Asia Pacific region, ‘it is undeniable that Spain’s linguistic, cultural and tourist attraction greatly exceeds the lure it exhibits in other areas. Investments

made in these fields will recoup huge dividends in terms of spreading a positive image of Spain and consequently for transmitting Spanish ideas and expanding the totality of Spanish goods and services, not only in the culture and tourism industries, thanks to the strengthening of Spain’s image as a country’.¹²

Reinforcing the impact and visibility of the presence of Spanish companies in India
In a recent presentation on the opportunities for cooperation between Spanish and Indian companies, the current Spanish ambassador to India, Gustavo de Arístegui, highlighted the fact that Spanish firms are world leaders in many of the economic sectors that the new Indian government has earmarked as priorities. Three of the examples he

gave were renewable energy, infrastructure –where he emphasised that Spain is one of only five countries in the world capable of constructing a complete high-speed rail network– and transport management. He also pointed to urban planning, water treatment, waste management and transformation, health and tourism as areas of opportunity for Spanish firms in India. The ambassador urged Spanish companies to invest in India to take advantage of these opportunities and advised them to ‘be patient, show the utmost respect for local norms, rhythms and history, show an interest in getting to know the country, send experienced professionals, apply imagination and seek out market niches’.¹³

11 Government High Commission for Marca España (2014), Plan Anual de Acción Exterior Marca España, Madrid.

12 Mario Esteban (2014), op. cit.

The growing internationalisation of Spanish companies, hitherto focused on regions with historic or traditional ties with the country, such as Europe and Latin America, needs to adapt to a new international order and thus venture out to certain more dynamic regions. India, with its vast possibilities, ought to become a key element in this diversification. The trade figures for the two countries start from a very low base. In the decade between 1995 and 2005, for example, India only accounted for 0.22% of the accumulated total of Spanish exports and a minuscule 0.04% of direct investments by Spanish businesses.¹⁴

These figures have been improving in recent years. According to the Spanish Institute for Foreign Trade, in 2011 the level of trade broke through the €4 billion barrier, almost double what it had been five years before. In any event, Spain retains a chronic deficit in its trade balance with India: over the last two decades Spain has been importing approximately twice as much as it has

exported to India. Investment meanwhile reached €348 million in 2013, as opposed to €141 million in 2007, and there are now more than 200 Spanish firms established in India (compared with 61 five years ago). These figures have made Spain the 12th-largest investor in India (0.85% of the total), compared with the 21st position it occupied in 2008 (0.33%).¹⁵

Acting in parallel to this improvement in the trade figures between the two countries, the government has allocated a significant part of its available resources to turning itself into a fulcrum enabling Spanish companies with international ambitions and scope to establish themselves in India, as a key market of the future. An essential factor in this process is to identify strategic sectors, as ambassador Aristegui emphasised. Leading Spanish enterprises are playing a very important role in the infrastructure arena: the Isolux group ranks alongside the foremost European investors and is in charge of constructing various toll motorways; Ayesa is overseeing the construction of

the Agra-Lucknow motorway, the longest in India; Sacyr, OHL and San José also have major construction projects underway; ACS Group won the tender for the construction and 30-year management of a terminal in the port of Mumbai, which handles more maritime traffic than any other in India; the Cobra group has carried out part of the overhaul of New Delhi's electricity system; while Indra is renovating the Indian capital's air traffic control centre.

Elsewhere, Spain and India share a position of energy-dependence on foreign countries, especially in hydrocarbons, and thus Spain's leading capabilities in the field of alternative energy sources such as hydroelectricity, wind and solar power constitute another sector with clear economic and commercial potential. For two years running (2013 and 2014) Gamesa has been the top-ranked company by sales in the vibrant wind-power sector. Acciona and Iberdrola are also involved in major projects and even smaller companies such as T-Solar and Inmodo Solar

13 Statements made at the Economic Diplomacy Encounters on Asia forum organised in Barcelona by Casa Asia in June 2014. More information at http://spain-india.org/en/news_article/gustavo_de_aristegui_india_es_un_mercado_emergido_y_la_décima_economía_mundial.

14 Rubén Campos Palarea (2012), op. cit.

Sanitary ware is an example of a highly successful Spanish venture in India.

have become pioneers in constructing solar power plants on the subcontinent.

In order to underpin and broaden this Spanish presence, the promotion of specific alliances with large Indian conglomerates such as Reliance Industries, Tata and Aditya Birla is a fundamental factor that could help companies break into a market with a complex bureaucratic and legal framework. A successful instance of cooperation with an Indian counterpart is supplied by Roca. In 2006 this Spanish manufacturer of sanitaryware purchased a 50% stake in the Indian company Parryware Glamourrooms for €50 million, making it the largest sanitaryware company in the world, while its new Indian subsidiary, Roca Parryware, has increased its market share on the subcontinent thanks to the superior technology, better quality and greater international presence of the Spanish firm. The dominant position it now occupies in the market enables it to take advantage of business opportunities such as the one arising from

the new Modi government's campaign known as Swachh Bharat ("Clean India Mission"), which aims to help the population acquire approximately 120 million lavatories. This initiative is a response to the critical health and hygiene situation in which 10% of the Indian population still have to defecate in the open air due to a lack of appropriate sanitary facilities at home. In their reporting of the initiative some Indian media outlets have highlighted the excellent position of Roca Parryware. Among its key projects, the Spanish firm's Indian subsidiary has a new low-cost WC that may prove to be a perfect match with the government's plans.¹⁶

It is crucial therefore that the Spanish government's efforts and its trade promotion plans in India should not focus exclusively on information and advertising campaigns designed to raise awareness of Spanish companies and products, but also spread a message on the subcontinent regarding the products and technological capabilities of Spanish businesses that are already operating there successfully; for example,

15 Figures drawn from the Plan Integral de Desarrollo de Mercado 2014 para la India, ICEX, Secretary of State for Trade, Ministry of Economy and Competitiveness, Madrid, 2014.

that the largest European infrastructure operator in the country is Spanish, that 80% of the airspace and the extension of the New Delhi metro exist thanks to Spanish technology, and that Spanish companies are overseeing the most innovative renewable energy projects. It is equally important that Spanish brands with a significant presence in India, such as Zara and Mango, should be recognised as Spanish, with all the positive repercussions this will have for Spain's image.

Lastly in this section it is worth noting the importance of underpinning and broadening the industrial cooperation programmes for undertaking bilateral projects, led on the Spanish side by the Centre for Industrial Technological Development (CDTI in its Spanish initials) and the cooperation shown by the chambers of commerce of both countries to exchange economic and commercial information. In both cases these tools have been key to identifying opportunities for joint cooperation with particular reference to small and

medium-sized companies, which sometimes lack access to, or the ability to obtain, this information on their own account. The presence of Spanish multinationals and the knowledge of how to conduct business in India accumulated by institutions such as the CDTI and the chambers of commerce have the potential to open up territory for smaller firms, but with significant added value in the Indian market, enabling them to take the plunge, as the following examples demonstrate:

- Spain has a significant presence in the car components industry, with firms such as Ficosa, which has three plants in operation.
- Within the automotive accessories field, Grupo Rinder, manufacturers of lighting systems, also have various installations and have managed to secure 30% of the Indian market, where more than 5 million motorbikes are produced every year.
- In the low-voltage electronic engineering field (switches

and commutators), Telergón also has production plants in India.

- Also operating in the electrical industry is another firm, Simón, the largest Spanish manufacturer of equipment for the electrification of houses and buildings, which set up in India in 2006 through a joint venture, in a market where strong growth is forecast in the coming years.

In this regard it is worth noting the importance of political relations for cementing business and academic ties: thus in the wake of Prime Minister Rodríguez Zapatero's visit to India in 2006 and the signing of a scientific cooperation agreement, the CDTI, as the Spanish party to the agreement, launched various invitations to apply for financing that have facilitated collaborative scientific projects between the two countries.

These efforts to support the internationalisation of Spanish companies in India via joint initiatives in the tech field, with the possible participation

16 For example in this Times of India article: <http://timesofindia.indiatimes.com/business/industry-business/Sanitary-ware-companies-bet-big-on-PMs-scheme/articleshow/41396789.cms>.

of universities and specialist research centres, have borne fruit in areas such as renewable energies, clean technologies, water treatment, biotechnology, ICT and smart cities with counterpart institutions in India such as the Ministry of New and Renewable Energy, GITA (Global Innovation & Technology Alliance), the Indian government's Department of Science and Technology for cooperative R&D projects and the Department of Biotechnology.

Tourism as a key factor for the Spanish brand

Tourism is an industry with a far-reaching impact on the image of a country. Spain also offers substantial added value in this area on account of its years of accumulated experience and leadership. For its part, India is one of the potential sources of tourists with the best growth prospects in the world, thanks to the increase in purchasing power enjoyed by its burgeoning middle class. According to the World Tourism Organisation, the Indian tourist market will grow very significantly over the long term, sending as many as 25 million tourists abroad in

contrast with the 7 million it currently sends.

At the moment the figures are modest, despite the notable impetus provided by a skilful tourist promotion campaign, the greatest achievement of which was the *Zindagi Na Milegi Dobara* film, which led to an increase of around 80% in the number of Indian tourists who visited Spain in 2012 compared with the preceding year. In 2013 Spain received rather more than 70,000 Indian tourists, which contrasts with the more than 200,000 who visit France and Italy. Spain has to continue making an effort to wrest greater market share from the countries that are currently the preferred destinations of Indian tourists, such as those of the Commonwealth, Switzerland, Thailand, the United Arab Emirates and Singapore.

The profile of Indian tourists is characterised by high income and a preference for high levels of excellence, which makes them potentially more attractive for Spanish tourism companies specialising in the upper end of the market. In order to compete, it is essential for Spanish

companies to offer a product that is less focused on sun-and-sand and more on cultural, shopping and luxury resort tourism. In general terms the key deciding factors according to information supplied by the Institute of Tourism Studies¹⁷ are security, an attractive setting, landscape and a natural environment, a well-organised tour package with activities included and the quality of the accommodation. A crucial aspect is to offer special treatment in terms of dietary and cultural customs. The ability to supply services of this kind requires more market studies on the subcontinent and ensuring that the personnel selected to attend Indian tourists are appropriately trained and specialised.

In addition there are two hurdles that have prevented the number of Indian tourists from climbing more steeply. The first of these consists of the complexity and restrictions inherent in the visa system. According to a study carried out by the European Commission, Spain missed out on the visits of 24,000 tourists from India in 2012 due to difficulties in obtaining

a visa.¹⁸ Secondly, the paucity of scheduled flights between the two countries is an impediment to developing exchanges, not only of the tourist variety, between Spain and India. After years of talks, which included the signing of a new protocol between both countries' civil aviation authorities and negotiations with Spanish and Indian airlines, it is reasonable to expect that a solution may be found in the short term. In February 2015 the Spanish Secretary of State for Commerce, Jaime García-Legaz, met the Indian Civil Aviation Minister, Ashok Gajapathi Raju, in New Delhi with a proposal to support an initiative by Air India to open an air route between the two countries. If it is confirmed in coming months, this would provide significant impetus to bilateral relations, as well as the possibility of turning Spain into a link for transatlantic flights for Indian passengers travelling to Latin America, given that Spain boasts the most comprehensive offer on the market in terms of direct flights with Latin American countries.

The importance of Spanish language and culture

The appeal of the Spanish language is an increasingly valuable asset for supporting Spain's image in India. The demand for Spanish grows every year. The inauguration of the official headquarters of the Instituto Cervantes in New Delhi in 2009 represented an excellent opportunity to channel part of this exponential increase in demand for Spanish lessons, motivated in more than 70% of cases by professional and business needs according to student data collected by the Institute itself. This tendency is reflected in the 4,000 registrations recorded by the centre in the course of the last year and the more than 2,000 students who attend classes every day. A symbolic indication of the growing importance of Spanish is that it was the first foreign language into which the website of the Indian Ministry of Foreign Affairs was translated following a recent revamp.¹⁹

In the formal education system, especially at the secondary level, Spanish is becoming one of the most popular options as a foreign

Spain offers substantial added value in this area on account of its years of accumulated experience and leadership, and India is one of the potential sources of tourists with the best growth prospects in the world.

language subject in India, bearing in mind that for many Indians English is either a mother tongue or learnt in primary school. One of the underlying reasons for this preference is an awareness among many Indian students of the importance of Spanish as a second language in the US, as well as the considerable increase in trade with Latin America that has occurred over recent years.

If the Spanish language and culture are to be disseminated across a country on the vast scale of India, including the teacher-training that will be needed, it will not be feasible to rely exclusively on the Instituto Cervantes, even more so in the light of the budget cuts that have prevented it from expanding to such large Indian cities as Mumbai and Kolkata. It is crucial to support other initiatives, including those of the private sector, as has already been tried in other locations through the Cervantes classrooms and associated centres. A niche exists in India for creating more Spanish learning centres that could be exploited by

Spanish companies. Indeed, the institution that has been working longest in this area is a private initiative, the Instituto Hispania, founded by the Spaniard Laura Benito. With more than 25 years' experience in the country, 130 employees and hundreds of students, it has centres in five of the country's key cities: New Delhi, Mumbai, Bangalore, Chennai and Pune.²⁰

Another key dimension of the new Cervantes centre is its usefulness in helping to disseminate Spanish culture in India, including art exhibitions, performances, cinema, gastronomy and literature, in a similar way to the work conducted in the Indian capital by the British Council, the Alliance Française and the Goethe-Institut. The first director of the Instituto Cervantes in India, Óscar Pujol, referred to this dimension in an article in 2012: 'The opening of the Instituto Cervantes in New Delhi has brought about a quantitative and qualitative change in the cultural panorama of Spanish-speaking countries in India.

The availability of an iconic building in the centre of the city equipped with good infrastructure, especially one of the largest exhibition halls in New Delhi and a small but modern and well-equipped auditorium, enables continuity in the cultural programme'.²¹ In fact it was the Instituto Cervantes itself that hosted an event that symbolises this strength of Spanish in February 2015 with the presentation of the first complete translation into Hindi of both volumes of Don Quixote since it was first published in Spanish in the Golden Age.

Spanish music, gastronomy, fashion and other artistic endeavours are more and more appreciated in India thanks to the showcase provided by the Instituto Cervantes. Indians are great admirers of flamenco in particular, which they consider to be intertwined with home-grown musical traditions through historical ties related to the origins of the gypsy people. In the city of Jodhpur, one of the foremost tourist destinations in the centre of India, a

17 Instituto de Estudios Turísticos (2012), 'Balance del turismo en España en el 2012', Ministry of Industry, Tourism and Commerce, Madrid, p. 106-107.

18 European Commission (2012), 'Study on the economic impact of short stay visa facilitation on the tourism industry', Brussels.

19 The Spanish version of the Ministry's website: <http://mea.gov.in/index-es.htm>.

Flamenco Festival²² has been held since 2014; featuring a line-up of A-list Spanish artists, it has also received, thanks to the support of the Spanish government, advice from the organisers of the prestigious Cante de las Minas Festival.

In the cultural sphere, the boost given to the country's image by the filming of Zindagi Na Milegi Dobara on location in Spain paved the way to signing an agreement on cinematic co-productions in 2012, although this has not as yet resulted in any joint productions with the same degree of success. Films continue to be an area of great potential for disseminating the image of Spain in India and consequently the Spanish government should continue providing the legal and logistical conditions needed for shooting on-location films, television series and promotional videos. Especially important in this regard is to accelerate the process of obtaining visas and filming permits, and improve cooperation with local and regional authorities.

An excellent opportunity that arose recently was the possibility of Madrid being selected as the 2015 host city of the International Indian Film Academy Awards, a ceremony that takes place every year in a foreign city and mobilises thousands of Bollywood followers. Although the Spanish option did not finally win, it is important that the relationship with the Indian organisers be maintained so that future hosting bids can be made. If successful, it would demonstrate to the Indian public, who watch the gala show on television in their millions, Spain's organisational capabilities and the virtues of Spanish culture.

Exploiting the enormous interest that Spanish sport arouses in India is another excellent way of promoting Spain's image in the subcontinent. Big Spanish sports stars such as Rafael Nadal and Pau Gasol, as well as others who are less well-known in Spain but are stars of very popular sports in India, such as the world badminton champion Carolina Marín, would be excellent

Films continue to be an area of great potential for disseminating the image of Spain in India and consequently the Spanish government should continue providing the legal and logistical conditions needed for shooting on-location films, television series and promotional videos.

**Football can
become a key asset
for Marca España.**

ambassadors for Marca España. Similarly football, despite not generating the same level of passion as in Europe and Latin America, is undergoing expansion on the subcontinent and Spanish clubs and its national team are the most followed. The Foundations of both Real Madrid and F.C. Barcelona have been carrying out projects in India for some years to raise awareness of the sport, especially among children from disadvantaged backgrounds; but the big event recently (with Spanish involvement) was the creation in 2014 of a new professional football league, the India Super League, backed by a consortium of Indian multinationals led by IMG and Reliance, which mimics the model of Major League Soccer in the US.

The winner in the first season of this new competition was Atlético de Kolkata, a team twinned with Atlético de Madrid, which bestowed its name and image to the team from India's third city. The directors of Atlético de Madrid, who struck an agreement with the League's consortium of sponsors to

share their knowledge in the main areas of running a professional football club, are fully committed to this innovative project, which included the participation of numerous Spanish players and trainers, opening doors to a market that is full of opportunities for football in a country the size of India. The growth and consolidation of this new professional league in India will offer considerable opportunities for raising the visibility of a key asset for Marca España.²³

**Strengthening the ties
between Spanish and
Indian civil societies:
forums for dialogue and the
educational sphere**

In order to foster greater awareness of present-day Spain, another key aspect in need of reinforcement is the forums for dialogue and exchange between representatives of the civil societies of the two countries. The creation in 2005 of the Spain-India Tribune, set up by Casa Asia and Casa de la India on the Spanish side and the Indian Council of World Affairs on the Asian side, with the backing of the governments of both

20 More information about the Instituto Hispania at <http://www.institutohispania.com/about-us.php>.

21 Óscar Pujol Rimbau (2012), 'El español en la India', Anuario del Instituto Cervantes, Instituto Cervantes, Madrid.

22 Website of the Jodhpur Flamenco and Gypsy Festival, <http://jfgfestival.com/aboutfestival/>.

countries, was a first step in this direction. After various encounters however, this management model started to show signs of fatigue, mainly because of the more traditional character of the Indian organisation, an institution with an important and prestigious history but whose modus operandi, focused on the organisation of formal and ceremonial events, does not connect with the more dynamic elements of Indian society; this led to overly-formal encounters that failed to establish either bilateral cooperation projects or the appropriate follow-up to the conclusions and results of the Tribunes. These limitations also restricted the range of representatives from the two countries.

After a period of transition, the meeting format was revamped with the holding in Madrid in 2014 of a new forum, organised by the Spain-India Council Foundation, the theme for which was Sustainable cities and transport networks for the generations to come. Innovative features of the encounter were a specific subject focusing on a key

area for Spanish interests in India and guests from the Indian public and private sectors with relevant experience and positions in these fields. As well as round-table sessions for sharing both delegations' experiences of the forum subject matter, a significant part of the programme was devoted to fact-finding visits so that the Indian delegation could obtain first-hand knowledge of public and private enterprises at the cutting edge of the management of urban infrastructure. The preliminary assessment of this format has been largely positive, although it now raises the more difficult challenge of finding an appropriate Indian partner in order to repeat the exercise with a similar structure and level of participation, this time on the subcontinent.

Specialising in very specific subjects that are relevant to bilateral relations is also the focus of another important programme run by the Spain-India Council Foundation, this time concerned with bringing Indian leaders to Spain.²⁴ Its goal is to enable Indian professionals with

promising prospects to get acquainted with Spain at first hand, establish contacts and actively contribute to strengthening ties between the civil societies of the two countries. The last two programmes have invited journalists and people with connections to the education sector. The Carolina Foundation has also included Indian delegations and individuals in its international visitors' programme, notably a group of women journalists invited to Spain in September 2013. A desirable short-term goal would be to institutionalise and broaden these efforts, and look for Indian counterparts that would be able to offer similar experiences to groups of Spanish professionals in India.

One field yet to be explored but with a great deal of potential is to foster cooperation between the think-tanks of the two countries. Over the last 10 years a number of Indian think-tanks have built up a considerable international reputation. These include the Centre for Policy Research (CPR), the Observer

Research Foundation (ORF), the Delhi Policy Group, the Institute of Peace and Conflict Studies (IPCS) and the Institute for Defence Studies and Analyses (IDSA). All of these organisations specialise in analysing India's bilateral relations with the various countries and regions of the world and may be interested, if given the appropriate platform, in cooperating with their Spanish counterparts such as the Elcano Royal Institute, CIDOB and FRIDE. This could give rise to joint studies and analysis in common areas of interest such as the free-trade agreement between India and the UE or the security challenges for Asia and Europe brought about by the rise in religious extremism. Cooperation of this nature would aid better understanding of the complementary areas and synergies that exist in Spain and India's foreign policies and strengthen ties between the two countries' institutions and experts.

Another challenge, this time in the educational arena, is to extend the cultural and academic exchanges

between the two countries by means of a broader and better-funded system of grants and assistance, in which both the Spanish and Indian governments need to act as catalysts to get private foundations and enterprises involved. An additional effort should focus on linking first-rate training centres –such as Spain's prestigious business schools and India's technological research centres– with their respective counterparts, for the exchange of teaching staff and postgraduate students. There is already widespread recognition of the quality of Spanish business schools in India. A special educational supplement published by the Times of India in 2014, for example, listed the IE Business School and ESADE among the top 100 higher-education centres in the world and among the best in Europe.

An urgent task to be undertaken in this area is the setting up and consolidation in Spain of specialist courses on India and its region, especially in the fields of its international relations, politics and economy; the aim here

would be to build a critical mass of experts in the country that would be able to play an essential medium-term role in conveying the reality of India to broader groups and also as a source of knowledge for the Spanish administration itself. Public institutions such as Casa Asia, with its offices in Barcelona and Madrid, and Casa de la India in Valladolid could channel part of this effort to cooperate with think-tanks, but it is also vital to get Spanish universities on board, introducing this subject matter into already-existing courses focused on Asian affairs and incorporating more specialist courses on India within their postgraduate curriculums.

Finally in the search for a more active cooperation between the civil societies of the two countries, there needs to be greater involvement from the Indian community resident in Spain, comprising approximately 35,000 people according to the 2011 census. These people could act as an excellent link between Spain and their country of origin.

23 For more information see http://spain-india.org/es/noticia/nace_el_atletico_de_madrid_calcuta. The Indian Super League website is at <http://www.indiansuperleague.com/>.

(3) Political relations

(3.1) Spanish-Indian bilateral relations

Everything would have been very different for historical relations between Spain and India if the expedition led by Christopher Columbus at the end of the 15th century had fulfilled its initial goal and found a new route for reaching what was then called the East Indies, sailing towards the west. In a manner that mirrors the current situation, Columbus's voyage, sponsored by a recently configured Spanish State, came about because of the commercial interests at stake in establishing closer ties with India. In his case the hope had been to find a more direct maritime route than the one that skirted round Africa so as to facilitate trade with India, although in its stead he found America and started a colonial empire in another part of the world.

Several centuries down the line the interest in developing closer ties continues in the context of India's emergence as a political and economic actor on the global stage. Against

this backdrop the Spanish government considers the 60th anniversary of the establishment of diplomatic relations as an excellent opportunity to give fresh impetus to this rapprochement, which is being celebrated with a series of high-level visits, led by Ministers and Secretaries of State, the culmination of which is the arrival in New Delhi of the Minister of Foreign Affairs and Cooperation, José Manuel García-Margallo, at the end of April 2015.

The purpose of the strategy revolving around 2016 is to underpin a bilateral process of political dialogue, a renewed impetus in investment and trade between the two countries and to foster more dynamic processes of exchange and cooperation between Spanish and Indian professionals and organisations. The finishing touch to the anniversary would be provided by a bilateral meeting with Prime Minister Narendra Modi, preferably in Spain.

This phase in relations between the two countries, the most ambitious ever, is

Giving a fresh impetus to Spanish-Indian relations.

24 For more information about this programme, see http://spain-india.org/es/programas_lideres.

Periodic high-level meetings between the two countries have not taken place with any regularity until recent times.

constructed on a meagre level of official exchanges in the past. In the first half of the 20th century, the most important Spanish state visit to India, still then part of the British Empire, was made by King Alfonso XIII in 1910. The presence of the Spanish head of state was more oriented towards shooting tigers than diplomacy, however.

The Congress Party's support for Republican Spain during the Civil War –Jawaharlal Nehru even visited Barcelona during his European tour to show solidarity– and the isolationism of the first phase of the Franco regime ensured that the lack of connection persisted until the regime's demise. In 1972, amid Spain's incipient political and economic opening up, the then Minister of Foreign Affairs, Gregorio López-Bravo, visited New Delhi, where he signed a trade and economic cooperation agreement.

The arrival of democracy did not lead to any significant changes. The first official visit by an Indian head of government to Spain took place with the arrival of

Prime Minister Rajiv Gandhi in Madrid in 1988. Indian interest in bilateral relations was again expressed with a visit by Prime Minister Narasimha Rao in 1992, against the backdrop of a special year for Spain which included the 500th anniversary of arriving in America and the holding of the Barcelona Olympic Games and the Universal Expo in Seville. These visits were repaid by an official trip to India made by Prime Minister Felipe González in 1993, in which various bilateral agreements were signed, among them an agreement designed to avoid double taxation.

One of the ideas to emerge from these visits was that of holding periodic high-level meetings between the two countries, although these did not take place with any regularity until recent times. Indeed, no significant state visits took place between the two countries during the two governments led by José María Aznar (1996-2004).

Against the background of Spain's growing diversification of interests in Asia, and 13

years after the last visit of a Spanish premier to India, Prime Minister Rodríguez Zapatero, on a working visit to New Delhi, forecast that in the years ahead there would be ‘an explosion’ in the Spanish presence on the subcontinent and guaranteed the ‘unconditional and enthusiastic’ support of his government to promote it.²⁵ In reality the results were rather meagre, but they paved the way to greater rapprochement: a memorandum for establishing a mechanism of political dialogue, an agreement on legal assistance in criminal matters and a technological cooperation pact between the CDTI and its Indian counterpart, the Technology Development Board; the latter development, as mentioned in the preceding section, opened the way to a positive dynamic of scientific cooperation and projects to promote joint initiatives between Spanish and Indian companies.

Greater interest has also been evident on the Indian side, after years of a low profile: in 2009, President Pratibha Patil made the first official visit by an Indian head of state since Indian

independence and in the years that followed numerous Indian Ministers and Secretaries of State have visited Spain to secure political and economic ties. At the end of October 2012, King Juan Carlos led an official visit to India along with a considerable delegation of Spanish ministers, politicians and business people, with the goal of continuing to strengthen relations between the two countries. This dynamic of greater mutual interest has paved the way to the current state of harmonious relations that is expected to be given symbolic recognition during the celebrations in 2016.

(3.2) How can the political harmony between Spain and India continue to improve? Ways of invigorating bilateral relations

In order to continue building relations of greater trust and cooperation on the basis of which Spain can position itself as an ally of India in the international context, the government should continue committing itself to an ambitious and imaginative strategy focused on those political aspects offering the prospect of comparative advantages. The present

section looks at some specific proposals and ideas in this respect.

Consolidation of an institutional process of annual bilateral consultations

From the political point of view, a key aspect is the formal and institutionalised process of dialogue at various levels, as befits expanding bilateral relations. One of the clearest examples of the lack of political will for strengthening ties in the past was the infrequency of official visits between the two countries. The level and frequency of official contacts has increased in recent years and as part of the preparation for the visit of King Juan Carlos in 2012 an official mechanism for bilateral political consultations was put in place, which has gone through two further cycles. The third round of India-Spain Foreign Relations Consultations took place at the beginning of March 2015 with the visit of the Secretary of State for Foreign Affairs, Ignacio Ybáñez, to New Delhi, where he held a working meeting with his counterpart, the Secretary

25 Efe news agency (2006), ‘Rodríguez Zapatero prevé una “explosión” de la presencia comercial española en la India’, El Mundo, Madrid, 3/VII/2006.

of State for Foreign Affairs, Vijay Kumar Singh. Making such consultations and annual event would be an excellent development for the new phase in bilateral relations, because these meetings are highly important for following up the various exchanges and initiatives underway, as well as for preparing the ground for state visits, such as the one that is hoped to be confirmed for 2016, and ensuring that significant political and economic agreements can be sealed. A resource for forthcoming high-level visits is the possible participation of King Felipe VI, who as Prince of Asturias travelled to India on various occasions, most recently in 2009 to unveil the headquarters of the Instituto Cervantes in New Delhi.

An additional factor that is still something of an unresolved challenge consists of exploiting these official visits to India to generate more coverage in the news media. As Ramón María Moreno, Secretary General of Casa Asia pointed out in the context of King Juan Carlos's visit in 2012, 'an event with local news media and opinion-formers is absolutely vital

for all types of visit. You have to take advantage of these trips to ensure that the local press pick up on it and emphasise the qualities, values, merits and importance of our country'. The title of Moreno's analysis –'Pasaje a la India, después el seguimiento'²⁶ ('Passage to India, then the follow-up')– published around this time by a Spanish newspaper, also underlines how fundamental it is to maintain channels of communication and continuity between visits to underpin the implementation of the agreements and strategies signed.

Cooperation in international forums

This bilateral strategy must in turn be complemented by greater cooperation in international organisations and other multilateral forums such as the United Nations and the G20, with a view to jointly addressing the global challenges that both countries share, such as the fight against international terrorism, energy security, the development of alternative sources of energy and multilateral operations for maintaining and building peace.

Spain has an excellent opportunity to take advantage of its current status as a non-permanent member of the Security Council of the United Nations to seek ways of understanding and cooperating with Indian positions in this arena, paying special attention to the topics that already are or are likely to be on the agenda of the Council. One example is the recent visit of the Secretary of State for Foreign Affairs, Ignacio Ybáñez, to New Delhi, where both countries' positions on Afghanistan were discussed: Spain takes the lead in drafting proposals on this country in the Security Council and what takes place in its neighbouring state is a top priority for India in its regional sphere.

Another organisation in which areas of cooperation may be found is the G20, where India is a full member and Spain has the status of a permanent guest. At the last meeting, held in Australia, Prime Minister Modi was one of the leaders who was most listened to and sought out by his colleagues. In advance of the next meeting, to be held in Turkey in November,

Spain is already putting out feelers in the direction of the Indian government. The head of Prime Minister Mariano Rajoy's cabinet, Jorge Moragas, travelled to New Delhi in April to establish common ground with the Minister of Railways, Suresh Prabhu, who represents his country at the G20, and to plan a bilateral meeting between the two government leaders during the summit.

The European dimension

The other important arena for furthering political relations is the framework of cooperation between India and the EU. The EU is India's largest donor, trade partner and source of foreign investment. Despite the scope of bilateral India-EU cooperation and dialogue, the major political, economic and commercial decisions still come under the direct relations between States. There is no unified policy towards India; indeed, in the case of major European powers such as the UK, France, Germany and Italy it is markedly unilateral, and Spain should base its relations on this model. This should not however prevent it from seeking to increase

its role, as yet limited, in the design and application of EU policy towards India, promoting Spanish presence in projects and initiatives underway, prioritising a free-trade agreement whose lengthy negotiation process has dragged on for years without bearing fruit.

As Gauri Khandekar, India analyst at the FRIDE think-tank, pointed out in a recent report, Prime Minister Modi and his Hindu nationalist party, the Bharatiya Janata Party (BJP), were very critical of the FTA negotiations and the concessions they claimed had been made by the Congress-led government. According to the BJP, the stance of the previous government seriously jeopardised the interests of small businesses, farmers and dairy producers. 'In power now, the BJP will be unwilling to push through the EU-India FTA to avoid appearing as hypocritical vis-à-vis its supporters and public opinion at large. Plus, a newly elected government with such a challenging election agenda will be less likely to pass a major international initiative anytime soon... That said, the BJP as a political party is not

The other important arena for furthering political relations is the framework of cooperation between India and the EU.

26 Ramón María Moreno (2012), 'Pasaje a la India, después el seguimiento', *El País*, Madrid, 19/XII/2012.

inherently opposed to foster [sic] relations with Europe and is genuinely interested in economic development and foreign relations'.²⁷ Against this backdrop, Spain can offer the Indian government its good offices to facilitate a manageable return to negotiations with Brussels, possibly with a less demanding timetable within the period of Prime Minister Modi's mandate, which will last until 2019.

Triangulation with Latin America?

From the perspective of international cooperation there is a possible role that Spain can play as a facilitator of India's burgeoning exchanges with Latin America, in what has been dubbed a 'triangulation process'. This concept, which had already been floated in the government's Asia-Pacific Framework-Plan at the start of the century, involves Spain's capability of using its knowledge and experience in the region to act as a bridge between Latin American and Asian economies, in this case India, giving rise to collaborative dynamics that are positive vis-à-vis Spanish interests in both parts of the world.

The validity of the concept has been the subject of much debate. According to Pablo Bustelo, an economics professor specialising in Asia, triangulation was a brilliant idea, laden with good intentions but to a large extent devoid of real content: 'Spain's mediation is not necessary for countries like India to strengthen their relations with Latin America'.²⁸ Indeed, in an article he wrote in 2007, Bustelo pointed out that the Spanish experience in Latin America has focused on such areas as mergers and acquisitions, privatisations, the finance sector, telecommunications and energy, whereas at that time Asian companies were more interested in the manufacturing and mining sectors.

A recent study by the Elcano Royal Institute analysed India's growing presence in Latin America and concurred with this line of argument: the bulk of India's investment in the region has focused almost exclusively on the food and oil industries, although over time it has come to view these countries as significant markets for

its manufactured goods, pharmaceutical products and software. Regarding Spain's possible role, the authors argue that 'it should not remain on the sidelines of this new love story between India and Latin America. It is not all a bed of roses for Spain, since India clearly aspires to dominate sectors in which Spanish companies are or want to be involved, such as hydrocarbons; but underlying this there is also the opportunity for jointly tapping into new sources of wealth in the future, in areas such as cultural productions and telecommunications, characterised by their high added value'.²⁹

This approach, which is in line with the spirit of the present working paper, places the emphasis on a cooperative relationship between equals in areas of shared interest, where the sum of experiences gives a comparative advantage.

Security policy and the international fight against terrorism

The fight against terrorism is an area of shared interest for the two countries; they have

27 Gauri Khandekar (2014), 'Modi and the EU', Agora Asia-Europe Programme, Brussels, June.

been longstanding victims of terrorism, both domestically (ETA and the various violent nationalist factions in India) and at the cross-border level, with the shared threat of jihadist groups linked to al-Qaeda and ISIS.

As far back as 1993 the two states signed a cooperation agreement on the fight against terrorism, repudiating this threat in all its forms and manifestations. The Spanish Ministry of Foreign Affairs and Cooperation has taken several steps forward in this direction, such as setting up a defence office at the Spanish embassy in India and the signing of an agreement to exchange classified information between the two countries' Ministries of Defence during the recent visit to Delhi of the Spanish Minister Pedro Morenés. An additional step would be to institutionalise these meetings and include more representatives of security bodies and members of both governments with expertise in this field to exchange information and share legal, political and intelligence strategies regarding how to tackle terrorism from the perspective of democratic legality.

Another aspect of security policy where the priorities of both states converge is their commitment to humanitarian military missions and peacekeeping. India is one of the world's largest contributors to the United Nations' peacekeeping forces and Spain, albeit to a lesser degree, also actively participates in peacekeeping, humanitarian and reconstruction missions sponsored by multilateral agencies and is a leader in this field at a global level. An example of this shared interest is the visit of Pedro Morenés, mentioned above, which covered the mission in Lebanon and the anti-piracy mission in the Indian Ocean, where the Spanish and Indian navies are working together. At the same meeting it was also agreed to study new protocols for industrial cooperation stemming from Indian interest in Spanish companies' developments in the defence field, which underlines the connection that exists between good relations and possible trade agreements. Indeed the state-owned Spanish company Navantia, specialising in technology and shipbuilding,

India and Spain both participate actively in UN peacekeeping missions.

28 Pablo Bustelo (2007), 'Un potencial poco aprovechado', Cinco Días, Madrid, 19/XI/2007.

29 Carlos Malamud & Carlota García Encina (2014), 'El elefante indio desembarca en América Latina', Documento de Trabajo, nr 6/2014, Elcano Royal Institute, http://www.realinstitutoelcano.org/wps/portal/web/rielcano_es/contenido?WCM_GLOBAL_CONTEXT=/elcano/elcano_es/zonas_es/america+latina/dt6-2014-malamud-garciaencina-elefante-indio-desembarca-america-latina..

already works with its Indian counterparts as a strategic partner in the country.

Transfer of know-how and experience in cutting-edge sectors

A significant way in which political relations can be improved is the transfer of know-how in areas where Spain has a leading track record in the international context and that may be of interest to the Indian government and economic agents. Cases in point already alluded to are the renewable energies sector and the development of tourism in India, which could well benefit from Spain's lengthy experience in the field. This ranges from the parador system to external promotion through Turespaña, the management of heritage as a

key added-value factor for the tourist offer and the extension of the offer to all the country's regions, not just the traditional destinations.

Another specific example is the potential for cooperation between the administrative elites of the two countries, given that the structure and training of Spanish officials is recognised for its quality beyond its borders. In the same area, transferring knowledge of the Spanish state export system, which has helped to bring about the internationalisation of Spanish companies, might also be considered. India is in the process of constructing a similar system to underpin the role its more internationally-inclined corporations are playing abroad. Another area in which Spain has been an international pioneer,

namely its public organ-donation system, has also caught the attention of the Indian authorities. In October 2014, the then Minister of Health and Family Welfare, Harsh Vardhan, travelled to Madrid and Barcelona to see the organ donation and transplant protocols in person. As a result of this visit and the renewed interest it aroused on the Indian side, it is hoped that a memorandum of understanding will soon be signed for sharing methodologies and know-how regarding donations and other aspects of cooperation pertaining to health issues.

The need for greater human and technical resources

To meet all the challenges that have been set out, it is vital to bolster the number and specialisation of the



From the perspective of international cooperation there is a possible role that Spain can play as a facilitator of India's burgeoning exchanges with Latin America, in what has been dubbed a 'triangulation process'.

professionals in the Spanish state sector, both at the Ministry of Foreign Affairs and Cooperation, which includes the staff working at the embassy in New Delhi and the consulate in Mumbai, and at the Ministry of Industry, Tourism and Commerce, especially in the trade department.

It is important to be realistic in the context of the prevailing budgetary constraints, but it is also unfair to expect that with the limited human resources with which it currently operates Spain can match countries in its vicinity such as Italy and the Netherlands, who have teams specialising in India in their ministries and a wider network of embassies and consulates and more professionals than Spain. Even if it is in a gradual way, narrowing the gap between the level of other European countries and Spain's own ambitions is a fundamental goal if Madrid is to improve its bilateral relations with India.

(4) Conclusions

To enable the 60th anniversary of the establishment of diplomatic relations between Spain and

India to be a true turning point in the bilateral framework, this document has put forward a series of proposals and ideas, both in terms of creating a clearer country image, one that is more in line with Spain's current capabilities and level of development, and in terms of political relations.

To underpin Spain's image in India and raise its visibility it is vital to take steps in the political, cultural and economic domains that convey the message of Spain as a modern country, a cultural powerhouse, an excellent tourist destination and a strategic partner in the political and economic arenas. The promotion in India of industries where Spain is an international leader, the strengthening of the Instituto Cervantes and other initiatives of a private character as an institutional response to the growing demand for Spanish as a foreign language, collaborative projects with Bollywood, the setting up of forums for dialogue and exchange between representatives of Spanish and Indian civil society, tapping into media

There is ample scope for strengthening bilateral relations.

interest in Spanish sport, especially football, and greater cooperation in the educational field with cultural and academic exchanges between the two countries are some of the proposals that have been analysed.

In terms of constructing a first-class relationship in the political domain it is essential to cement a programme of high-level contacts between the leaders of Spain and India on a regular basis, enabling an institutionalised political dialogue to be established. The most important goal at

this level for the year ahead is to lay the foundations for the commemoration of the 60th anniversary of bilateral relations with a state visit to Spain by Prime Minister Narendra Modi.

The development of this relationship should be backed by greater cooperation in international organisations such as the United Nations, taking advantage of Spain's status as a non-permanent member of the Security Council, within the framework of the bilateral relations between the EU and India, and

seeking joint projects and initiatives in Latin America. Within this process of political cooperation and dialogue, Spain also has to make common cause with India on major global challenges such as the fight against terrorism and participation in multilateral peacekeeping operations. In addition, the transfer of know-how and experience should be encouraged in areas of common interest, such as tourism, renewable energies and the public organ-donation system.

Offset strategy: ¿hacia un nuevo paradigma de defensa en EEUU?

Luis Simón

El Departamento de Defensa de EEUU ha adoptado a finales de 2014 una nueva estrategia (offset strategy) para preservar su capacidad de proyección militar y compensar las dificultades a las que se enfrentaba la actual.

La llamada tercera estrategia de offset tiene como objetivo propiciar una suerte de salto cualitativo tecnológico-militar que permita a EEUU compensar los avances estratégicos alcanzados recientemente por sus principales adversarios geopolíticos –notablemente China– que ponían en riesgo su capacidad de proyección actual.

Este ARI se enmarca dentro del grupo de trabajo del Real Instituto Elcano sobre “Tendencias en seguridad y defensa” y pone en marcha una reflexión sobre sus posibles implicaciones para Europa y España que serán examinadas en sucesivos análisis. El presente análisis sitúa la tercera estrategia de offset en su contexto

histórico, describiendo brevemente las dos primeras estrategias para entrar luego en el análisis de las principales causas del agotamiento del paradigma expedicionario emanado de la segunda Estrategia y, finalmente, exponer algunos de sus principales elementos constitutivos.

Analisis

En su discurso del pasado 3 de septiembre en Newport, Rhode Island, el ex secretario de Defensa estadounidense, Chuck Hagel, habló de la necesidad de sentar las bases de un nuevo paradigma de defensa en EEUU.¹ Apenas dos meses después, el 15 de noviembre de 2014, Hagel lanzó la llamada Defense Innovation Initiative, cuyo objetivo es

1 “Defense Innovation Days”, discurso en la Southeastern New England Defense Industry Alliance.

“desarrollar conceptos innovadores que sostengan y amplíen la superioridad tecnológico-militar estadounidense durante el Siglo XXI”.

La necesidad de un nuevo paradigma o modelo de defensa vendría avalada por el supuesto agotamiento del actual, vigente desde la llamada revolución del armamento guiado o de precisión en la década de los años 70. Los últimos años han sido testigos de la progresiva adopción por parte de China, Rusia y otros competidores estratégicos de algunas de las tecnologías, capacidades y conceptos operacionales que fueron desarrollados por EEUU en los años 70 y 80 y que han sostenido el liderazgo tecnológico y estratégico estadounidense durante más de tres décadas. Por tanto, la incipiente amenaza a la supremacía tecnológico-militar estadounidense requiere un nuevo paradigma de defensa, que en la jerga estratégica estadounidense viene a conocerse como la tercera estrategia de offset.²

Las amenazas a las bases de la supremacía tecnológico-militar y geopolítica de EEUU vienen de distintos frentes y

en distintas formas. Por un lado están los desafíos que presentan un alto nivel de sofisticación tecnológico-militar, como es el caso de la amenaza anti-acceso y de negación de área (anti-access/area denial o A2/AD en sus siglas en inglés) representada por China en el teatro Asia-Pacífico y, en menor medida, de la modernización militar rusa. Por otro lado, EEUU se enfrenta también a adversarios de mucha menor envergadura que optan por formas de lucha asimétrica (como, por ejemplo, los talibán en Afganistán, el Daesh en Siria e Irak y los grupos yihadistas en África). Finalmente, están las potencias medias como Irán y Pakistán, que exhiben estrategias “mixtas”, alternando capacidades de un valor tecnológico medio-alto (por ejemplo, misiles de crucero y submarinos de ataque) con formas de guerra asimétrica. En este sentido, es mejor hablar de un paradigma offset, constituido por distintas estrategias adaptadas a amenazas y teatros operacionales de diversa índole, que hablar de una estrategia única.

“Offset”: antecedentes históricos

La primera estrategia de offset se gestó en la década de los años 50, en un contexto político-estratégico presidido por el interés de los aliados europeos en la reconstrucción económica y por la aplastante superioridad militar convencional de la Unión Soviética en Europa Central. Ante semejante panorama, la Administración Eisenhower identificó el liderazgo estadounidense en el ámbito de la tecnología nuclear y los bombarderos y misiles de largo alcance como la forma más eficiente de compensar la superioridad convencional soviética.

La Unión Soviética era plenamente consciente de la importancia de contrarrestar la superioridad tecnológico-militar estadounidense en el ámbito nuclear. Por ello, durante los años 50 y 60, dedicó grandes esfuerzos al aumento del potencial destructivo de sus bombas nucleares, al aumento de su arsenal nuclear y al desarrollo de medios de transporte o propulsión de armas nucleares. En palabras del ex secretario de Defensa estadounidense William Perry, “a mediados de los años 70 EEUU y la OTAN

2 Entre otros, Shawn Brimmley (2014), “The Third Offset Strategy: Securing America’s Military-Technical Advantage”, comparecencia ante la House Armed Services Committee Subcommittee on Seapower and Projection Forces, 2/XII/2014; y Robert Martinage (2014), “Toward a New Offset Strategy: Exploiting US Long-Term Advantages to Restore US Global Power Projection Capability”, Center for Strategic and Budgetary Assessments, 27/X/2014.

tenían enfrente a una URSS que tenía paridad en el plano nuclear y una ventaja de tres a uno en el convencional".³ Esta situación ponía en peligro el equilibrio estratégico y geopolítico en Europa y, como medida de respuesta tomó cuerpo la noción de una segunda estrategia de offset en EEUU.

Esta segunda estrategia se apoyó una vez más en la superioridad tecnológico-industrial estadounidense que hizo posible avances sustanciales en armas de precisión, tecnologías de ocultación y sigilo (stealth) y sistemas de comunicación, computación, vigilancia, reconocimiento, información y navegación en batalla, que más tarde darían lugar a la creación del GPS e Internet.

Esa segunda estrategia aceleró el declive estratégico de la Unión Soviética porque su inferioridad tecnológica le hizo imposible mantener el equilibrio convencional con EEUU y Occidente. Sin embargo, su verdadero apogeo llegó tras el fin de la Guerra Fría y el desmoronamiento de la URSS, cuando EEUU y sus aliados occidentales tuvieron acceso ilimitado a los llamados "espacios

comunes" (los océanos y mares, el aire, el espacio y el ciberespacio) para desplazarse a cualquier teatro geográfico u operacional, sacando el máximo provecho de los conceptos, capacidades y posturas de índole expedicionario producidos por la segunda estrategia de offset.

La llamada "revolución de las municiones guiadas" o "de precisión", emanada de la misma estrategia, ha determinado la concepción que tanto estadounidenses como europeos han tenido del instrumento militar en los últimos 25 años.⁴ En este sentido, el modelo expedicionario de armamento guiado ha constituido el principal referente del proceso de transformación militar en Europa y ha mediatisado los debates sobre cultura estratégica, doctrina operacional, desarrollo de capacidades y la planificación industrial de defensa de la gran mayoría de países europeos durante las dos últimas décadas.

Crisis de la segunda estrategia de "offset"

El paradigma expedicionario y de precisión surgido de la segunda estrategia de offset ha entrado en crisis

El modelo expedicionario de armamento guiado ha constituido el principal referente del proceso de transformación militar en Europa.

3 William Perry (2003), "Technology and National Security: Risks and Responsibilities", discurso en el France-Stanford Center for Interdisciplinary Studies, 7/IV/2003.

4 Barry Watts (2013), The Evolution of Precision Strike, Center for Strategic and Budgetary Assessments (CSBA), Washington DC.

por diversas causas. En primer lugar están las de índole política. En concreto, la fatiga de la opinión pública estadounidense (y europea) tras más de una década de guerras inconclusas que ha cristalizado en una fuerte oposición a las intervenciones militares en el exterior. En segundo lugar, son causas de carácter económico o financiero, relacionadas con el declive en el presupuesto de defensa en EEUU. Ante el auge en el gasto militar en Asia, Oriente Medio y Rusia, y la creciente dificultad de competir a nivel cuantitativo en todos esos teatros, la explotación de su liderazgo tecnológico se convierte en un recurso atractivo para EEUU. Por otro lado, los costes de personal se comen un porcentaje creciente del presupuesto de defensa estadounidense, por lo que hay quienes argumentan que la progresiva inserción de sistemas autónomos y armas cibernéticas conllevaría importantes ahorros en costes considerados como no productivos desde un punto de vista militar (asistencia social, sanitaria y pensiones entre otros).⁵

En tercer lugar, encontramos causas de índole estratégico-tecnológica, a saber, la

proliferación (más allá de Occidente) de conceptos operacionales, capacidades y tecnologías diseñadas para contrarrestar la proyección militar estadounidense. Esta es, posiblemente, la principal causa del agotamiento del paradigma tecnológico-militar actual. Cabe destacar el desarrollo por parte de China de lo que se viene a conocer en jerga estratégica como capacidades anti acceso y de negación de área (A2/AD), cuyo objetivo es impedir el acceso y movimiento de las fuerzas armadas estadounidenses en el teatro Asia-Pacífico. La estrategia militar A2/AD china se asienta sobre tres pilares fundamentales: (1) su creciente arsenal de misiles balísticos y de crucero; (2) la modernización de la flota de submarinos de ataque de la armada china; y (3) el desarrollo de capacidades cibernéticas ofensivas. Los misiles anti-buque y los avances en submarinos de ataque amenazan el acceso y la libertad de movimiento de los portaviones, grupos anfibios y buques de guerra estadounidenses en el Pacífico Occidental. Por otro lado, los misiles balísticos anti-satélite amenazan con “cegar” a las fuerzas armadas de EEUU en el

teatro Pacífico, dificultando su inteligencia, navegación y comunicaciones, entre otras funciones. A esto deben añadirse que las capacidades cibernéticas ofensivas chinas constituyen una amenaza adicional a los sistemas de comunicaciones y armas estratégicas estadounidenses.

A su vez, la combinación de las crecientes capacidades de detección y defensas antiaéreas chinas amenazan la proyección de aviones de combate tripulados más allá del espacio aéreo chino. Y, finalmente, el arsenal de misiles balísticos y de crucero superficie-superficie amenaza las posiciones militares de EEUU en Japón, Corea del Sur e incluso Guam, y coloca en una situación de vulnerabilidad a aliados regionales estadounidenses, como Taiwán y Filipinas. En este sentido, es importante señalar la obsolescencia de la defensa antimisiles tal y como está actualmente concebida. Los sistemas de defensa basados en misiles son vulnerables ante ataques de saturación. Ni las capacidades antimisiles de los destructores AEGIS ni los sistemas Patriot parecen estar en condiciones de frustrar posibles ataques de “saturación” chinos y,

5 Véase, por ejemplo, Robert O. Work y Shawn Brimley (2014), 20YY: Preparing for War in the Robotic Age, Center for a New American Security, Washington DC.

por tanto, de neutralizar la amenaza a las posiciones estadounidenses en el teatro Asia-Pacífico.

Otra potencia que ha dedicado importantes recursos a intentar contrarrestar la superioridad tecnológico-militar occidental es Rusia, que lleva desde los años 80 intentando replicar las tecnologías y capacidades generadas por la segunda estrategia de offset. Sin embargo, desinvirtió en su defensa durante los años 90 y, aunque el gasto volvió a aumentar en la última década, el complejo industrial de defensa ruso sigue sufriendo importantes carencias estructurales en el ámbito de la innovación tecnológica. Dicho esto, Rusia acaba de embarcarse en un proceso de modernización militar que incluye importantes reducciones en los números de sus Fuerzas Armadas y un ambicioso programa de armamento que tiene como objeto, precisamente, dar el salto hacia el tipo de modelo de municiones guiado representado por la segunda estrategia de offset.⁶

Paralelamente, y reconociendo su todavía inferioridad convencional

con respecto a Occidente, Rusia ha recurrido en los últimos años a formas de guerra “híbrida”, empleando diferentes formas convencionales e irregulares con el fin de incrementar su influencia en Europa Oriental.

Un claro ejemplo en este sentido son las sucesivas infiltraciones de agentes encubiertos rusos (littlegreenmen) en el este de Ucrania, o el recurso constante de Rusia a tácticas de desinformación y propaganda. Otras formas híbridas utilizadas por Rusia incluyen ataques ciberneticos, el uso del suministro energético como un arma política y la penetración de las instituciones financieras, políticas y mediáticas de varios países europeos, ciertamente más allá de Ucrania.

Las tecnologías, capacidades y conceptos operacionales que sustentan las estrategias A2/AD están proliferando a nivel global. Mientras que los submarinos y los misiles balísticos son difíciles de exportar, dada su complejidad y requerimientos tecnológicos, los misiles de crucero proliferan con relativa rapidez. Más allá de la proliferación

Rusia es una de las potencias que ha dedicado importantes recursos a intentar contrarrestar la superioridad tecnológico-militar occidental.

6 Margarette Klein y KristianPester (2014), “Russia’s Armed Forces on Modernisation Course”, SWP Comments.

de capacidades A2/AD, asistimos también a una generalización de formas de guerra asimétrica, como por ejemplo la insurgencia talibán en Afganistán y los intentos del Daesh y otros grupos extremistas que operan en el África sub-sahariana por infiltrar las sociedades europeas y realizar ataques a ciudadanos occidentales con el objetivo de subir los costes políticos ante posibles intervenciones.

Si bien las estrategias A2/AD de China y, en menor medida, Rusia contienen un alto nivel de sofisticación tecnológico-militar, las de otras regiones presentan un mayor protagonismo de capacidades legadas. Un claro ejemplo es la estrategia A2/AD iraní, que combina elementos de alto valor tecnológico como misiles de crucero –e incluso submarinos– con formas de guerra híbrida tales como el uso de proxies terroristas y el recurso a armas o municiones de menor valor tecnológico pero que aun así pueden amenazar posiciones estadounidenses y aliadas en el sur del Golfo Pérsico (cohetes, artillería, morteros, etc.).⁷

La tercera estrategia de “offset”

Con el fin de combatir los desafíos operacionales, tecnológicos, políticos y económicos enumerados arriba, se ha impulsado la tercera Estrategia de offset. Es importante señalar que esta estrategia no surge de un día para otro. Por el contrario, durante más de una década, el Departamento de Defensa de EEUU, las principales empresas de armamento y algunos de los thinktanks de seguridad estadounidenses han ido desarrollando nuevos conceptos operacionales, capacidades y tecnologías. Por ejemplo, el Pentágono ha generado una serie de nuevos conceptos operacionales como AirSeaBattle y ConventionalPrompt Global Strike, y ha invertido en programas de drones aéreos y navales, tecnologías de energía dirigida o láser y capacidades cibernéticas ofensivas, entre otros.⁸

En este sentido, la tercera estrategia de offset supone un intento de dar coherencia a una serie de procesos que llevan ya tiempo instalados y de abordar una serie de desafíos que no son exactamente nuevos, pero digamos que han “madurado”

en los últimos años (como, por ejemplo, el desarrollo chino de capacidades A2/AD). El objetivo de la tercera estrategia de offset es crear un marco conceptual que permita integrar las distintas iniciativas existentes y canalizar los recursos financieros, intelectuales y tecnológicos de la comunidad estratégica estadounidense en torno a una visión coherente. El objetivo no es, por tanto, llegar a una solución tecnológica específica, sino identificar un marco conceptual común que abarque una serie de conceptos operacionales, tecnológicos e industriales. Aunque no está todavía claro cuáles serán esos conceptos exactamente, sí que hay ya varios elementos que van tomando cuerpo.

En primer lugar, cabe resaltar que los obstáculos estratégicos, financieros y políticos a la intervención están dando lugar a la revalorización de las funciones más sutiles o silenciosas del instrumento militar, tales como la disuasión, la prevención, la vigilancia e inteligencia, y la diplomacia de defensa, entre otros, en detrimento de la intervención militar directa. Un claro ejemplo de esto

7 Mark Gunzinger y Christopher Dougherty (2012), *Outside-In: Operating from Range to Defeat Iran's Anti-Access and Area-Denial Threats*, CSBA.

es la creciente popularidad del concepto de offshore control, que consistiría en la adopción por parte de EEUU de una estrategia A2/AD en el teatro Asia-Pacífico con el objetivo de bloquear las importaciones chinas de energía y materias primas y bloquear sus exportaciones.⁹ Según esta lógica, el desarrollo de una estrategia A2/AD por parte de EEUU y sus aliados contribuiría a restablecer la disuasión y el equilibrio estratégico en Asia, aunque también podría ser en otros contextos, tales como Europa del Este, Oriente Medio o el Norte de África.

En segundo lugar, cobran mayor importancia las intervenciones de carácter más quirúrgico y limitado desde una óptica militar, y menos costosas desde una óptica política, que contrastaría con las grandes operaciones de la década pasada con una amplia acumulación y despliegue de medios terrestres y aéreos por un período extendido de tiempo. Ante la creciente vulnerabilidad de sus bases en Asia y Oriente Medio, la de sus buques de superficie y asalto anfibio a la hora de acceder a zonas de operaciones

y la vulnerabilidad de sus satélites, EEUU se encuentra ahora con la necesidad de buscar formas alternativas de proyección de su poder militar.

La necesidad de esas alternativas está dando lugar a: una revalorización de medios de proyección y penetración más sigilosos que incluyen drones y, en su expresión más desarrollada, sistemas robóticos, además de armas ciberneticas ofensivas y fuerzas de operaciones especiales; el énfasis en capacidades aéreas de largo alcance (tanto aeronaves como misiles); y la revalorización del entorno submarino. Dada la mayor vulnerabilidad de los satélites, es importante resaltar la creciente importancia de sistemas alternativos de posicionamiento, navegación y observación tales como balizas submarinas y terrestres o redes aéreas de drones a distintas altitudes.

En tercer lugar, EEUU es consciente de la importancia de defender sus valiosas bases en teatros de operaciones clave en Asia, Oriente Medio y Europa, así como su capacidad de

EEUU es consciente de la importancia de defender sus valiosas bases en teatros de operaciones clave en Asia, Oriente Medio y Europa.

9 T.X. Hammes (2012), "Offshore Control: A Proposed Strategy for an Unlikely Conflict", Strategic Forum, nº 278, junio.

La tercera estrategia de offset es de gran relevancia para Europa y España, más allá de la importancia económica y estratégica.

proyectar poder naval sobre tierra. Esta necesidad está estimulando una revolución en la concepción de defensa antimisiles. En concreto, EEUU planea desarrollar plenamente las tecnologías láser y de energía dirigida, tecnologías de inhibición de señales e interferencias y la producción de cebos y señuelos para confundir los ataques enemigos.

Conclusiones

La adopción por parte del Pentágono de la tercera estrategia de offset a finales de 2014 simboliza la emergencia de un nuevo paradigma en la política de defensa de EEUU. El objetivo de dicha estrategia sería desarrollar una serie de conceptos operacionales, capacidades y tecnologías que permitan a EEUU neutralizar los desafíos a su actual modelo de proyección de fuerza. Cabe destacar en

este sentido el avance chino a la hora de desarrollar una capacidad anti-acceso y de negación de área (A2/AD) en el teatro Asia-Pacífico.

Más allá de la importancia económica y estratégica de dicho teatro, la tercera estrategia de offset es de gran relevancia para Europa y España. Por un lado, las capacidades A2/AD se están proliferando a nivel global y están llamadas a jugar un creciente protagonismo en regiones como Europa del Este, Oriente Medio y África del Norte. En este sentido, los beneficios que pueda generar la tercera estrategia de offset serán de gran interés para Europa. Por otro lado, la interoperabilidad transatlántica y el futuro de la OTAN dependerán en gran medida de la capacidad de innovación de las fuerzas armadas y la industria de defensa europea.

A revolution within the revolution: the Houthi movement and the new political dynamics in Yemen

Ramón Blecua

The political transition in Yemen has entered a critical stage after the Houthi movement's take-over of Sana'a and President Hadi's flight to Aden. The polarisation of the political forces reflects the growing tensions in the region and could end in an open military conflict.

The delicate balance of Yemen's political transition, supported by the Gulf Cooperation Council (GCC) Initiative, is in danger of breaking up as a result of two opposing forces: an alternative political project represented by Ansar Allah, based on the country's tribal and religious traditions, and the Jihadi utopia of al-Qaeda in the Arabian Peninsula (AQAP) and the self-declared Islamic State (Daesh). The two competing centres of power in Sana'a and Aden are acting as poles for the regional tensions between Saudi Arabia and Iran and their respective allies. The risk of a military escalation that might suck in the countries of the region, in the context of an unprecedented humanitarian crisis in Yemen, requires the International Community's urgent attention.

The political crisis in Yemen and its international repercussions

The rise of Ansar Allah as Yemen's most powerful force has sent unprecedented shockwaves throughout the region. Its recent Constitutional Declaration has been considered a de factomilitary coup and triggered some dramatic developments, such as the closing of most Western and Arab embassies in Sana'a. Saudi and Gulf officials have accused Iran of being behind this 'Shia rebel group' that has masterminded a coup to overthrow the legitimate Government as part of a regional subversive strategy. Far from refuting the allegations, Iranian sources close to the Revolutionary Guards expressed their satisfaction at their allies' success and welcomed the new member of the 'axis of

resistance'. Although some channels of communication between Riyadh and Tehran have been active, including Omani mediation efforts, little progress has been reported.

The advance of the Houthi militias on Sana'a last September and their effective control over the capital's remaining power centres in January seem to be the result of their capacity to exploit the power vacuum created by President Hadi's inability to exert effective governance, more than a plan to topple the Government. Many in and outside Yemen also believe that former President Ali Abdullah Saleh was behind the intrigue that opened the gates of Sana'a to them, in a bid to derail the transition and pave the way for his return to power.

The 2011 revolution allowed Ansar Allah to influence the renegotiation of the country's future political regime, a process from which they had until then been excluded. The clash between the traditional political elite's interests and the new aspirations of the growing disenfranchised sectors of Yemeni society has given rise to the circumstances necessary for the movement to become the leading force in the national political process. The dramatic events since the resignation

of President Hadi and the technocratic government on 22 January have heightened the fears of a reversal of the democratic gains of the past two years. The radicalisation of the Houthi movement's discourse and its more aggressive stance towards whoever it considered an opponent has run parallel to its progressive international isolation. Negotiations now underway seem to be a long way from achieving any agreement and the prospect of a broad political consensus seems increasingly unlikely, while the United Nations Special Adviser on Yemen, Jamal Benomar, has warned that the country stands on the brink of Civil War.

President Hadi's recent flight to Aden has increased the political tensions, having claimed that all decisions taken since September should be considered null and void as they were taken under duress. The country's de facto division between the Houthi-controlled areas and the territory recognising President Hadi's authority could advance the cause of the Southern secessionists more effectively than their political mobilisation has so far achieved. The polarisation of both sides has been underlined by the recent appointment by President Hadi of Brigadier Thabit

Jawas as commander of the Special Security Forces, an officer considered responsible for killing Hussein Badreddin al-Houthi. Both sides seem to be preparing for a military showdown that would define the new balance of power, a development that could provoke the country's Libyanisation. Recent clashes in Aden for control of the airport between pro Saleh forces and Houthi militias, on one side, and forces loyal to President Hadi, on the other, are a sign of the ongoing escalation. The Houthi Supreme Revolutionary Committee has declared a general mobilisation and the advance on Taiz makes an imminent move on Aden all the more likely.

Ansar Allah and the Zaydi revival

The Houthi movement has deep roots in Yemeni history, although the Iranian revolution had an important effect on Hussein al-Houthi. President Saleh, himself a Zaydi, like 35% of Yemenis, always considered the Hashemite elite a threat to his leadership and political legitimacy. He opposed the Houthi's mobilisation to restore Zaydi traditions, a jurisprudential school very close to the Sunni Shafi'i, except for the hereditary political role played by the Prophet's family. In order to divide the Northern

tribes, he supported Wahhabi Salafists. Finally, he launched a series of bloody campaigns against the Houthi and their tribal allies with the support of the US and Saudi Arabia, accusing the group of being an instrument of Iranian policy and a threat to both the State's Republican nature and regional security.

The conflict raged for six years, causing considerable destruction in the Sa'ada region, with thousands of casualties and over 150,000 refugees resulting from action by the army, led by General Ali Mohsen, and a loosely-bound organisation of part-time fighters. Iranian support at this stage seems to have been limited, mainly consisting of training through Hezbollah, besides some small-arms deliveries. Despite increasing US support and the Saudi's direct implication in the conflict in 2009, the Houthi managed to resist the attacks and took advantage of the mistrust between Ali Mohsen and Saleh. After 2011, with the Army divided into opposing factions, the Houthi managed to conquer Amran and advance towards Sana'a. The group, which started calling itself the Believing Youth, evolved into an organised political movement and a disciplined militia modelled on Hezbollah. Its social programmes and

the perception of being untainted by the Saleh regime's pervasive corruption made it increasingly popular, even beyond its traditional stronghold. When the revolution started in 2011, the Houthi found a fertile ground for their message of national independence and social justice. Despite the GCC Initiative's intention of excluding them from the power-sharing agreements, the Houthi managed to expand their following and break their political marginalisation.

Articulated around the al-Houthi, an extended clan that is at the centre of a network of alliances between influential tribal sheikhs and prominent Hashemite families, Ansar Allah relies heavily on family connections at the leadership level. The patriarch, Badr el Din al-Houthi was a renowned Islamic scholar that bridged several generations to the former Zaydi Imamate, a powerful source of political and religious legitimacy. Aged barely 27, Abdelmalik al-Houthi replaced his brother Hussein as the movement's leader after Saleh's forces killed the latter. He is a charismatic leader and despite his lack of experience and relative isolation in Sa'ada, he has proved to have a keen political acumen. The organisation has evolved

from an organic alliance of multifarious elements in a tribal environment into an effective military and political organisation bonded together by loyalty to the Sayyed, the title by which they address al-Houthi, and by social, religious and tribal relationships. The considerable autonomy of the different units and field commanders has the advantage of fostering initiative and flexibility but at the same time the drawback of limiting the direct control over strategy and allowing local leaders to operate at cross purposes. The internal dissensions between the so-called political and military wings and territorial expansion since June 2014 are also challenges for the movement's future development as a national organisation. The influence of the military commanders Abdallah Yahia al-Hakim and his brother Abdelhalik suggests that the military wing's power is consolidating, a process that was precipitated in 2014 by the assassination of certain of the movement's prominent political figures, the last one being the respected journalist and human rights defender al Khaiwani, killed on 17 March.

A revolution within the revolution

The revolution that ended the rule of Ali Abdullah Saleh resulted in a negotiated deal between the regime's various factions. The original plan, proposed by the GCC and backed by the International Community, was designed to guarantee the role of existing political elites in an orderly transition, excluding Ansar Allah from the power-sharing agreements. Saleh himself retained immunity from prosecution and retained his enormous fortune while continuing to exert his influence in the new regime through a wide network of supporters. His former Vice-president, Abderabbo Mansur Hadi, was elected by consensus the new President, charged with the responsibility of leading the country through a democratic transition. Between 2012 and 2014 Yemen underwent one of the most extraordinary political experiments in the region, with a National Dialogue Conference under UN stewardship and the active involvement of the G10 as the representative of the International Community, in which non-traditional political actors, such as young activists and women's organisations had a voice. When the new Constitution began to be drafted following the adoption of the conclusions of the National

Dialogue, the conflicting agendas of the different parties became more acute. Suddenly, in September 2014, the Houthi emerged as the leading political force in Yemen, demanding a new power arrangement, as hastily recognised by the International Community in the Peace and National Partnership Agreement of 21 September brokered by the United Nations Special Adviser on Yemen.

The unexpected arrival of the Houthi at centre stage of Yemen's political scene had more to do with infighting in the traditional political elite than to a premeditated plan by their leader. President Hadi tried to use his predecessor's formula to limit the influence of the former strongmen of the Saleh regime, General Ali Mohsen and the members of the al-Ahmar clan, while ex-president Saleh also had an axe to grind for the betrayal of his former associates. Paradoxically, it was the Saudis who contributed to this Shakespearean drama when they decided to undermine the influence of the Muslim Brotherhood in Yemen as part of their regional campaign against the challenge of the republican version of political Islam. All were surprised by the result. The agitation against the Government's decision

to cut fuel subsidies, led by Ansar Allah, suddenly turned into a political earthquake when key military units refused to fight the Houthi popular committees or actually cooperated with them in their take-over of the capital. The Islah Party (the Muslim Brotherhood's Yemeni franchise) and the al-Ahmar clan, their main supporters, were routed by the Houthi onslaught, leaving no organised force to oppose them. The take-over of Sana'a is the beginning of what al-Houthi has called a new phase of the national revolution, originating in the protests of 2011 and directed at foiling the intrigues of the traditional political forces supported by foreign powers to hijack the political process.

A Houthi agenda for Yemen

The initial Houthi objective of defending the Zaydi tradition and the political role of the Hashemite elite evolved into the consolidation of a militant organisation that aimed to translate their military success into political influence. Ansar Allah's two main proposals became fighting corruption and rejecting foreign interference. Presenting themselves as the champions of Yemen's national independence and political regeneration allowed them to quickly expand their support

beyond their traditional tribal base. Despite being excluded from the GCC Initiative, Houthi representatives had been active in the National Dialogue and the political process, despite a certain ambiguity about the more progressive elements of the recommendations.

Their unexpected success in taking control of the capital has thrown them into a new political dynamic, taking up responsibilities in security and administration. Their interference with the usual work of State institutions, inefficient and corrupt as they are, has set them at loggerheads with other sectors of Yemeni urban elite, which has so far been the system's main beneficiary. The tensions with the technocratic government of Prime Minister Khaled Bahah, initially brought in at the Houthi's request, were the result of the movement's difficulties in reconciling their methods with the prevalent political culture. Supervision by Houthi popular committees in the various ministries has been seen as an unacceptable interference with the administration, while taking political opponents hostage to increase the group's political leverage has been a prime example of the clash between traditional methods and accepted political processes.

Al-Houthi may have miscalculated his latest move, which has exposed him to criticism both internally and internationally. Clashing with the forces still loyal to President Hadi on 18 January, following the latter's attempt to pass a Constitutional draft, the Houthi quickly took control of State media, military installations and the presidential compound. In a confusing political drama, that included the discovery of Hadi's conspiracies against the Houthi, the President finally resigned, plunging the country into an unprecedented political vacuum. Both Saleh and Hadi have gained political capital from the situation, while the Houthi have taken the blame for derailing the political transition. Additionally, the southern separatists will receive a boost from the current defiance of the orders emanating from Sana'a. In the southern governorships this will benefit their demands for independence. Although lacking solid political support in the South, Hadi has managed to cobble together a National Salvation Alliance, which is basically a repackaging of the forces supporting his first government, except the Socialists and Saleh's faction of the General People's Congress (GPC).

Traditional methods and accepted political processes have been increasingly at odds.

The Houthi's real political agenda is still very much the subject of speculation and the absence of any direct contact between international representatives and al-Houthi add to the confusion. His enemies accuse him of trying to restore the Imamate that ruled Yemen for centuries and at the same time of being part of a Shia revolutionary plan that mirrors Iranian geopolitical ambitions. The confusion is aggravated by the organisation's hybrid nature, combining a traditionalist base with a revolutionary ideal, both of which are antithetical to republican values, along with a nationalist component. In that respect, Ansar Allah is a revisionist project similar to others that have replaced the region's decaying Arab nationalist founding myths, giving new life to traditional tribal and religious identities. Furthermore, Ansar Allah exploits its credentials as a popular movement untainted by the corrupt practices of the traditional political parties, aiming to restore security to the country, combat al-Qaeda and defend national sovereignty. It is suspected of being behind the publication of a document detailing the payments for years of Saudi bribes to Yemeni political and tribal leaders. They have also exposed the complicities of

high ranking personalities of the previous regime with AQAP and radical Salafists.

Since September 2014, the Houthi have applied a gradual strategy, showing that power is within their reach but then resorting to negotiations. This brinkmanship has yielded considerable political gains, but as the stakes become higher so has the resistance of other players. Houthi leaders are aware that they cannot rule Yemen on their own and while they keep insisting on their 'Constitutional Declaration', they have engaged in political negotiations with other groups implying that they are ready for a compromise.

But they are now facing a different political scenario, given Saleh's barely disguised political ambitions, the expectations of the political forces arising from the 2011 revolution and the core interest of other tribal groups that are coming to the fore. This will require negotiated compromises that will test the political skills of the Houthi leadership, since their easy gains could also quickly be reversed by a shift in political alliances between the other players. The nature of the charismatic leadership of Abdelmalik

al-Houthi has been the basis for criticism that he believes in his messianic mission for the country, which could eventually lead to him not tolerating dissent. Recent moves, such as the attacks on opposition demonstrators and critical journalists have culminated in the ransacking of the offices of the National Dialogue Secretariat. These violent reactions seem to be dictated by a feeling of isolation and the suspicion that conspiracies are in the making, giving the hardliners more influence in political decision-making.

One of the Houthi leadership's main weaknesses seems to be its disregard for the economic constraints facing the country and the resulting international dimension.

The suspension of the GCC economic assistance and the reduction in the income from oil and gas since last year are leading Yemen to a financial collapse. The IMF extended facility and the World Bank's programmes have been put on stand-by and most cooperation programmes by Western countries will be affected by the closure of their embassies and the lack of a functioning government.

The continuing fall in GDP since 2011 –having fallen an additional 2% in 2014 alone–, dwindling foreign reserves

and an out-of-control budget deficit are harsh realities that the Houthi will have to face sooner rather than later and for which they will probably be blamed, even if they cannot be held responsible for the result of so many years of looting and mismanagement.

The Houthi and the Jihadi threat

The Houthi are not the cause of sectarian polarisation, but the reaction to it. Radical Salafists, with the support of the Saleh regime, have been spreading divisive sectarian messages for years. The case of Zindani, an ally of President Saleh, is a good example of the use of religious conflict for political reasons since the 1980s, when the famous Dar al Hadith Madrasa was established in Dammaj. On the other hand, militant Islamist and Jihadi groups have a long tradition in the South, where they became the main opponents of the Marxists regime in the YDPR, as occurred in Afghanistan also. AQAP emerged in 2009 as the result of the merger of the organisation's Saudi and Yemeni branches. Using a highly effective strategy of cooperating with certain elements of the regime and systematically eliminating their opponents through targeted assassinations, AQAP made quick inroads in the provinces

of Marib, Shabwa, Abyan and Hadramaut. Despite its efforts to create a Yemeni identity through a new brand, Ansar al-Sharia, and its help to local communities abandoned by the State to their own devices, the organisation is still largely considered to be dominated by foreign jihadis. It should not be forgotten that the first Caliphate in the region was established by AQAP in Abyan in 2011, a reminder of the advantage that the militants can gain from exploiting internal conflicts.

The partition of Yemen along the lines of the two former States prior to the unification in 1990 is no longer considered unrealistic, and some regional powers would even favour such an option to limit the Houthi's influence. The fact that the fragmented political forces in the South would be unable to agree on a common platform, let alone effectively confront AQAP, would turn that alternative into a Pandora's Box. The recent take-over of the Bayhan Military Base by a group of AQAP and tribal fighters, where about 1,200 soldiers surrendered to a much smaller force, is a serious warning that brings to mind the collapse of the Iraqi army. US counterterrorist operations have continued until last week, but the evacuation of Anad and the departure of most

Radical Salafists, with the support of the Saleh regime, have been spreading divisive sectarian messages for years. The Houthi are not the cause of sectarian polarisation, but the reaction to it.

of the Special Forces as the Houthi advance south makes it doubtful that they will have the capacity to maintain the current strategy from bases in Saudi Arabia. Moreover, in the context of an open military conflict, Jihadi forces could become mixed with local tribal militias, making it very difficult to continue counterterrorist operations. AQAP and Daesh could take advantage of the conflict to expand their influence in other territories and attract more recruits, gaining access to arms supplied to anti-Houthi forces. Besides, the lack of a State presence in large areas and the worsening humanitarian crisis provide a fertile ground for the Jihadi message. The inroads of Daesh in Yemen are a matter of concern for the future, since there are over 1,500 Yemeni fighters presently in Iraq, who could provide a deadly fighting capacity to the already declared Yemeni Emirate of this organisation. The bloody suicide bombing of two Zaydi mosques in Sana'a on Friday, 20 March, that left over 130 dead and hundreds of wounded has brought to the fore the objective of Daesh to create a sectarian conflict as their springboard. It should be underlined that, in Yemen, Zaydi and Shafi'i followers use the same mosques until now and the sectarian divide has been the result of political

manipulation, skilfully used by Saleh to divide his opponents. AQAP has not crossed the line of indiscriminate mass slaughter in their effort to gain over the local population precisely for that very reason. Nevertheless, the pressure to maintain the leadership in the Yemeni jihad could create an emulation effect that might accentuate the spiral of violence already in motion.

Conclusions

As in 1962, when Nasser became entangled in a long and destructive conflict in Yemen, while the Saudi monarchy supported the Zaydi Imamate against the new Arab Republic, Yemen could again become the battlefield in a struggle to redefine the region's power dynamics. The fact that this conflict will coincide with a catastrophic socioeconomic and humanitarian crisis in one of the poorest Arab countries, with a powerful al-Qaeda branch and new Daesh affiliates could compound the extent of the threat to regional stability. Radicalisation of a heavily armed and unemployed youth is enough cause of concern, even if not in the neighbourhood of the richest oil producing countries in the Middle East.

What the Houthi will do in these circumstances, facing international isolation, economic collapse and increased internal opposition, is certainly something to worry about. If they find themselves against the wall, they may be tempted to launch a military offensive while they are still strong. The struggle to control the province of Marib, where most of Yemen's energy resources are, or even an offensive on Aden seem very likely. The latest speech of al-Houthi is a clear warning of a military response to what he perceives as an international conspiracy supported by Hadi, described as a puppet, and other Yemeni parties that use al-Qaeda as their instrument. His refusal to attend the Conference in Riyadh, proposed by Hadi and supported by Saudi Arabia, was expected from the beginning and that was probably the intended outcome of the proposal. The request for the GCC's military intervention against the Houthi does not seem to reveal that the President has any particular interest in a negotiated solution.

The collapse of the Saudi-backed and heavily subsidised system (ruled first

by Saleh and then by Hadi) in the face of the Houthi onslaught has been perceived as a challenge to the existing regional order in the Arabian Peninsula.

This situation will force the new leaders of Saudi Arabia to make transcendental strategic choices, among them to reconsider the role of the Muslim Brotherhood and some of their former associates in Yemen. Saudi Arabia has increased its support for any group opposed to the Houthi and has made clear its intention of acting through an Islamic Intervention Force, if needed. The frantic diplomatic activity since King Salman took over is directed at cementing a coalition of the main Sunni powers, including Egypt, Turkey and Pakistan, to contain the perceived Iranian threat in the region, and Yemen seems to be the likely scenario of such a confrontation.

Iran, on the other hand, has increased its support of the Houthi with an air transport agreement that has opened up 14 weekly flights to Yemen and dispatched additional advisors. Tehran's objective does not seem to be to seek a conflict with Saudi Arabia,

but to consolidate the existing status quo; however, the alignment of forces could be difficult to control.

The ongoing negotiations between Iran and the P5+1 on the nuclear issue and the conflicts in Syria and Iraq are much higher priorities for the Iranian leadership and absorb most of their limited resources. Despite the sombre situation, there might still be a silver lining. The potential for the conflict in Yemen to aggravate festering regional tensions should not be underestimated but, if an agreement is reached with Iran, it might also be the first example of the positive results of the new US strategy in what has been described a 'new balance of power system' in the Middle East. The alternative to a negotiated arrangement with international support is already too obvious in the region, with different scenarios to choose from: Somalisation, Syrianisation, Libyanisation, Iraqiisation and so forth.

Facing international isolation, economic collapse and greater internal opposition, the Houthi may be tempted to launch a military offensive while they are still strong.

El Golfo y su creciente intervencionismo en Oriente Medio

Haizam Amirah Fernández y Mercedes Fernández Gómez.

La intervención de los países árabes del Golfo en el conjunto de Oriente Medio y el Magreb ha aumentado mucho desde el inicio del llamado “despertar árabe”. Esos países pueden ejercer una gran influencia tanto para favorecer el progreso y la prosperidad regional como para todo lo contrario.

Los países más influyentes del Consejo de Cooperación del Golfo (CCG) están inmersos en una competición por el liderazgo de la región y por mantener su autonomía. Esto les está llevando a tomar partido de forma cada vez más visible en los asuntos internos de otros países árabes como Siria, Irak, Libia, Yemen, Bahréin y Egipto mediante la aportación de recursos, garantías e incluso la implicación militar directa.

Análisis

El Consejo de Cooperación del Golfo (CCG) reúne a los seis países de la Península Arábiga que dan al Golfo Pérsico: Arabia Saudí, Bahréin, Emiratos Árabes Unidos (EAU), Kuwait, Omán y Qatar. Juntos poseen más de un tercio de las reservas probadas de petróleo del mundo y cerca de un cuarto de las

de gas natural. A pesar de compartir muchos intereses, las rivalidades intra-regionales han impedido que se hayan alcanzado los objetivos de integración regional del CCG: un mercado común, una moneda única y cooperación en materia de seguridad y defensa. Sin embargo, durante los 33 años transcurridos, los países del Golfo –diferentes entre sí en cuanto a tamaño, población, ideología y riqueza– han sabido aprovechar sus recursos naturales para ponerse a la cabeza del mundo árabe en renta per cápita, acceso a la sanidad y la educación, inversiones y comercio.

La dependencia de la economía global de los hidrocarburos y la atracción que suscitan los mercados del Golfo hacen que esta región posea una gran

1 Una versión anterior de este ARI fue publicado en la revista Economía Exterior, nº 71, invierno 2014-2015, pp. 13-22.

importancia estratégica. El CCG en su conjunto muestra al exterior una imagen de prosperidad y estabilidad, puesto que sus países miembros han sido inmunes a la crisis económica y financiera global. También han sabido mantener el statu quo de sus régimes autoritarios en un período muy convulso para los sistemas políticos árabes. No obstante, bajo esta apariencia de continuidad y normalidad, los Estados más influyentes del CCG –Arabia Saudí, EAU y Qatar– están librando una lucha encarnizada por el liderazgo de la región y por mantener su autonomía. Esto les está llevando a tomar partido de forma cada vez más visible en los asuntos internos de Siria, Irak, Libia, Yemen, Bahréin y Egipto mediante la aportación de recursos, garantías e incluso la implicación militar directa.

Esta tendencia intervencionista es nueva en el CCG, puesto que la política exterior de sus integrantes se había basado tradicionalmente en la diplomacia en vez de la confrontación. Este cambio de actitud se debe a las transformaciones que han trastocado los equilibrios de poder en la región tras la invasión de Irak en 2003 y el “despertar árabe” de 2011.

Esos cambios han obligado a los Estados del Golfo a reaccionar ante lo que perciben como amenazas inminentes, como las pretensiones hegemónicas de Irán y el rápido avance del autoproclamado Estado Islámico en Irak y al-Sham (Daesh, por sus siglas en árabe).

En este análisis se estudian las convulsiones que ha sufrido Oriente Medio en los últimos años y que han desembocado en un escenario de “guerra fría” entre Arabia Saudí e Irán. También se examina quiénes integran los bandos en esta confrontación, cómo reaccionan los actores regionales e internacionales ante la amenaza de Daesh y, finalmente, se plantea cómo quedan las relaciones exteriores de los Estados del CCG en un contexto tan cambiante y enmarañado como el actual.

Transformaciones en el juego de poderes de Oriente Medio

Dos factores principales han contribuido a cambiar la configuración de Oriente Medio y provocar una encarnizada lucha por el liderazgo regional. Por un lado, la invasión estadounidense de Irak en 2003, que llevó al

derrocamiento del régimen de Saddam Husein, no logró los objetivos previstos por la Administración Bush de democratizar Irak y hacer del país un fiel aliado de EEUU. Al contrario, Irak se encuentra desde entonces en descomposición debido al sectarismo y a la violencia que se han apoderado de su sociedad y han deslegitimado las instituciones del Estado. Además, al eliminar al régimen de Saddam Husein, EEUU acabó con el único muro de contención que existía frente a las pretensiones hegemónicas de Irán, quedando así la vía libre para una mayor injerencia iraní en buena parte de su vecindario árabe, sobre todo en Irak, Siria y Líbano.

El segundo factor es el llamado “despertar árabe”, cuyas demandas de libertad, justicia social y dignidad lograron derrocar a los líderes autoritarios de Túnez, Egipto, Yemen y Líbia. En Siria, sin embargo, la respuesta militar del régimen de Bashar al-Asad a las peticiones de reformas socio-políticas ha sumido al país en una sangrienta y compleja guerra civil que dura ya casi cuatro años. En el Golfo, a pesar de haber contenido las manifestaciones populares de Bahréin con la intervención de tropas saudíes y emiratíes,

Las monarquías del Golfo han incrementado las donaciones exteriores para evitar la caída de regímenes afines y posibles contagios de revueltas.

las monarquías siguen temiendo que las réplicas del “despertar árabe” puedan sacudir sus regímenes y poner en peligro su continuidad.

La reacción de las petromonarquías ante las revueltas árabes no ha sido avanzar hacia sistemas más democráticos ni mejorar los derechos civiles sino blindar sus regímenes para poder resistir ante posibles movilizaciones internas y amenazas externas. Gracias a las rentas procedentes de los hidrocarburos las monarquías del Golfo se han podido permitir aumentar salarios públicos, incrementar subsidios en productos básicos y energéticos, prometer la creación de puestos de trabajo y poner en marcha grandes proyectos de infraestructura, educación y sanidad para contener el malestar social. Asimismo, han incrementado las donaciones exteriores con el objetivo de evitar tanto la caída de regímenes afines como posibles contagios de revueltas, ya que algunas demandas de cambio son similares en los distintos países árabes.

Otra forma de blindarse ha sido aumentando el gasto militar para proteger a las familias reales de amenazas

internas y defender sus fronteras de posibles peligros externos. Los países árabes del Golfo son de los que más gastan en la compra de armamento en relación a su PIB (el gasto militar de Omán y Arabia Saudí en 2013 supuso el 11,3% y 9,3% de su PIB respectivamente, mientras que el de EEUU fue del 3,8%).² No es que los Estados del Golfo piensen que vayan a estar más protegidos con un gasto militar sobredimensionado, si no que a través de estas compras refuerzan las relaciones de dependencia que mantienen con sus proveedores externos de seguridad, principalmente EEUU, quienes ofrecen garantías de protección a cambio de mantener intereses estratégicos en la zona.³

Las diferentes medidas para proteger a sus regímenes han supuesto una gran carga en los presupuestos de los Estados del Golfo. Descensos en los precios del petróleo, como los ocurridos en el tercer trimestre de 2014, pueden llevar al traste las políticas de subsidios y estímulos, así como la capacidad de influencia del Golfo en terceros países (otros Estados como Irán y Rusia también verían mermados sus ingresos con

2 Datos del Stockholm International Peace Research Institute (SIPRI).

3 Haizam Amirah Fernández (2011): ‘Relaciones internacionales del Golfo: intereses, alianzas, dilemas y paradojas’, ARI, nº 48/2011, Real Instituto Elcano, 8/III/2011.

la caída de los precios de los hidrocarburos). Se estima que Arabia Saudí puede soportar bajas en los precios del petróleo hasta los 80 dólares por barril, por debajo de los cuales entraría en déficit con sus actuales niveles de gasto. El umbral de precios para otros países de la región es aún más alto.

“Guerra fría” en Oriente Medio

En Oriente Medio se está librando una “guerra fría” entre Arabia Saudí e Irán, quienes luchan por liderar la región pero evitan enfrentarse directamente y no dudan en utilizar a sus aliados y clientes en terceros países (a los que financian, arman e incluso apoyan con tropas) para avanzar sus intereses. Estas batallas se están librando en Estados muy debilitados y fragmentados, donde ya no existe una autoridad que controle la totalidad del territorio, como son Siria, Irak, Libia y Yemen.

El bloque bajo liderazgo saudí está formado por EAU, Bahréin, Jordania y la Autoridad Nacional Palestina. En el iraní, encontramos al régimen sirio de Bashar al-Asad, al régimen iraquí (anteriormente liderado por Nuri al-Maliki y en la actualidad por Haider al-Abadi), Hezbolá en Líbano

y también a los grupos palestinos Hamás y Yihad Islámica. Se observa además un tercer bando, de menor influencia que los anteriores, liderado por Qatar e integrado por organizaciones vinculadas a los Hermanos Musulmanes y con el apoyo ocasional de Turquía.

Con frecuencia los medios de comunicación occidentales narran esta “guerra fría” como un conflicto meramente sectario, donde Arabia Saudí lidera el bando sunní e Irán el chií. Si bien es cierto que esta lucha por la hegemonía de la región se articula y moviliza en muchos casos apelando a divisiones sectarias, es un error simplificarla como un mero conflicto entre sunnies y chiíes. Esta narrativa ignora no sólo los verdaderos motivos que mueven a los actores regionales (tanto estatales como no estatales) que son las luchas de poder, sino también el hecho de que las alianzas que se fraguan no son exclusivas y cambian conforme lo requiere la situación.

Hay numerosas muestras de lo flexibles y cambiantes que son estas alianzas. Por ejemplo, Arabia Saudí y Qatar (dos Estados con gobiernos sunnies) se han enfrentado en relación con el apoyo de Doha a los

Hermanos Musulmanes de Egipto y grupos afines en Libia. Sin embargo, Arabia Saudí y Qatar se alían para enfrentarse a Irán y a su cliente Bashar al-Asad, para lo cual ambos apoyan a grupos rebeldes sirios (entre los que se encuentran los Hermanos Musulmanes). Por otro lado, Hamás (movimiento islamista sunnín) recibe ayuda de Teherán y Hezbolá en su lucha contra Israel, pero también apoya a los rebeldes sirios que se enfrenta al régimen de Bashar al-Asad, protegido de Irán.

La amenaza de Daesh

Los grupos yihadistas se nutren del caos y de la debilidad de los Estados. El autoproclamado Estado Islámico en Irak y al-Sham (Daesh) se ha expandido a gran velocidad a lo largo de 2014 en partes de Siria e Irak mediante formas extremas de coerción (decapitaciones, masacres, violaciones y conversiones forzosas) y, en menor medida, a través de alianzas con tribus sunnies en Irak que se sienten abandonadas por el gobierno pro-iraní de Bagdad, caracterizado por su sectarismo.

Daesh tiene la peculiaridad de ser un actor que no depende de ningún bloque aliado para recibir apoyos y que

funciona con autonomía de al-Qaeda. Se autofinancia de distintas maneras: vendiendo hidrocarburos extraídos de los campos que están bajo su control (que le generan millones de dólares al mes), desarrollando una red de extorsión que se extiende por su territorio, realizando diversas actividades ilegales, recibiendo rescates por personas secuestradas, así como recaudando impuestos y recibiendo donaciones (muchas de las cuales proceden de particulares residentes en los Estados del Golfo).⁴ Estas fuentes de financiación le permiten contar con un importante arsenal bélico (en parte capturado a EEUU y a sus aliados en Irak), además de un poderoso aparato mediático con el que reclutan para su causa a hombres y mujeres procedentes de distintas regiones del mundo.

La rápida expansión y el extremismo que muestra

Daesh preocupan mucho a los diferentes actores regionales, ya que ese grupo no muestra ninguna simpatía ni por los chiíes (a los que considera infieles) ni por los regímenes del Golfo (a los que tacha de impíos). En una reunión que tuvo lugar el pasado septiembre en Yeda, 10 Estados árabes (entre ellos Arabia Saudí, EAU, Qatar, Kuwait y Bahréin) se comprometieron a unirse a la coalición liderada por los estadounidenses para luchar contra esta amenaza. Falta por ver si Daesh conseguirá lo que parece casi imposible: unir los intereses de EEUU, Arabia Saudí e Irán contra un enemigo común. No parece que sea una tarea fácil debido a la desconfianza que existe entre esos países.

El CCG y sus relaciones regionales e internacionales

De entre todas las iniciativas regionales que se han registrado en el mundo árabe, el CCG es la que

más ha avanzado de todas ellas, pese a su lentitud. Si bien es cierto que EAU y Omán se han desvinculado del proyecto de moneda única (el jaliyi), se han dado importantes pasos hacia la integración regional del CCG, como la unión aduanera de 2003 y, posteriormente, el establecimiento del mercado único en 2008. En la práctica, el libre movimiento de personas es una realidad, aunque el de mercancías experimenta ciertas ambigüedades, como las resultantes del Tratado de Libre Comercio que Omán firmó unilateralmente con EEUU en 2004 y que entró en vigor en 2006.

Una forma de medir el grado de integración económica es a través de los intercambios comerciales y en el CCG han pasado de un volumen de 8.000 millones de dólares en 1981 a 100.000 millones en 2012.⁵ No obstante, estas cifras dejan mucho

La rápida expansión y el extremismo que muestra Daesh preocupan mucho a los diferentes actores regionales.

4 Charles Lister, 'Cutting Off ISIS' Cash Flow', Brookings, 24/X/2014.

que desear y, sin duda, los proyectos de infraestructuras que se han planteado recientemente (red ferroviaria regional y mejora de puertos) serán clave para aumentar el flujo de bienes y servicios. Por otro lado, como ocurre con muchos proyectos supranacionales, hay países que se resisten a entregar parte de su soberanía a instituciones comunes, así como a aceptar el liderazgo de un país, que en el caso del CCG lo ejerce Arabia Saudí. Esto se observa claramente en el caso de Qatar y su apoyo a los Hermanos Musulmanes, que ha de entenderse como un desafío a Riad y un intento por desarrollar una política exterior independiente de las directrices que marca Arabia Saudí.

Las relaciones de EEUU con algunos miembros del CCG no están pasando por su mejor momento debido, por un lado, a que la Administración Obama se ha estado aproximando a Irán para tratar sobre su programa nuclear y el posible levantamiento de las sanciones impuestas a Teherán. A algunas monarquías del Golfo les inquieta mucho que su principal proveedor de seguridad y aliado estratégico busque mejorar sus

relaciones con el máximo rival del CCG. Por otro lado, parece que el presidente Obama, más que tener una “política” hacia Oriente Medio, tiene una “actitud” basada en implicarse lo menos posible en los asuntos de la región. Así lo muestran su reticencia a intervenir en Siria (incluso tras el ataque químico de agosto de 2013, cometido según muchos indicios por partidarios del régimen) o la falta de claridad en las medidas destinadas a combatir a Daesh. Los pasos dubitativos y sin una estrategia visible que da la Administración Obama están alterando los cálculos de sus aliados tradicionales en el Golfo, que se sienten cada vez más solos ante graves amenazas que pueden desfigurar aún más el mapa de Oriente Medio.⁶

En cuanto a Irán, el hecho de disputarse el liderazgo de la región con Arabia Saudí no impide que tenga relaciones con los Estados del CCG. El sultán Qabús de Omán se ha erigido como un intermediario entre el Golfo, EEUU e Irán, desempeñando un papel clave en la preparación del acuerdo de noviembre de 2013 entre Irán y el Consejo de Seguridad de la ONU más Alemania (P 5+1). El rechazo de Omán a la propuesta saudí de una “Unión del

A algunas monarquías del Golfo les inquieta mucho que su principal proveedor de seguridad y aliado estratégico busque mejorar sus relaciones con el máximo rival del Consejo de Cooperación del Golfo (CCG).

5 Oxford Business Group (2014), TheReport: Bahrain 2013.

6 Haizam Amirah Fernández, (2014) ‘Oriente Medio: alianzas en tiempos revueltos’, ARI, nº 48/2014, Real Instituto Elcano, 16/X/2014

Tras la aparición de Daesh parece que la UE ha vuelto al punto de partida al apoyar a los régimenes autocráticos que se presentan como aliados en la lucha contra el terrorismo.

Golfo” en diciembre de 2013 se puede interpretar como que Mascat no quiere perder sus lazos históricos con Teherán (aunque tampoco Qatar, EAU y Kuwait parecían entusiasmados con la idea). En el hipotético caso de que Irán decidiera unir sus fuerzas a la coalición liderada por EEUU contra Daesh, Omán sería clave para organizar su participación.

Las relaciones de los Estados del Golfo con los países emergentes asiáticos se desarrollan sobre todo en el ámbito económico. Asia se ha convertido en el principal socio comercial del CCG, ya que absorbe el 80% de las exportaciones energéticas del Golfo, mientras que el CCG le compra maquinaria, productos manufacturados y agroalimentación.⁷ El interés de los países asiáticos por la región del Golfo va más allá de los hidrocarburos, habiéndose aumentado el volumen de inversiones de capital y jointventures, especialmente con China.

Los países europeos necesitan reevaluar y enfocar mejor su política exterior hacia Oriente Medio. Parecía que, tras el “despertar árabe” de 2011, la UE había llegado a la conclusión de que apoyar el statu quo en la región no era la mejor receta para

lograr la estabilidad a largo plazo. No obstante, tras la aparición de Daesh parece que la UE ha vuelto al punto de partida al apoyar a los regímenes autocráticos que se presentan como aliados en la lucha contra el terrorismo.⁸ En cuanto al CCG en concreto, los países europeos están llevando a cabo una diplomacia centrada casi exclusivamente en aspectos comerciales y grandes inversiones, intentando hacerse con la adjudicación de macro-contratos de infraestructuras (como el que ganó un consorcio hispano-saudí para construir el tren de alta velocidad entre La Meca y Medina, valorado en más de 6.700 millones de euros).

Conclusiones

Libertad y desarrollo o frustración y caos

Oriente Medio es hoy una región enmarañada y en rápida transformación. Los focos de inestabilidad se multiplican y crece el grado de complejidad de los conflictos que desestabilizan los equilibrios regionales e internos. La destrucción de Siria, la descomposición de Irak, las convulsiones en Egipto y Libia, las rivalidades entre las petromonarquías del Golfo, las complicadas relaciones con Irán, el malestar social extendido, la explotación

7 Kevin Körner y Oliver Masetti, ‘The GCC going East: Economic ties with developing Asia on the rises’, Deutsche Bank Research, 18/II/2014.

8 Richard Youngs, ‘Full Circle in the Middle East’, Carnegie Europe, 16/X/2014.

de las divisiones sectarias y étnicas, la expansión de yihadismo, la confusión de la política de EEUU en la zona y la perpetuación del conflicto israelo-palestino son algunos síntomas –y también resultados– de la creciente complejidad que está experimentando Oriente Medio.

Desde el inicio de las revueltas en el mundo árabe en 2011, los países del Golfo vienen mostrando una voluntad y una capacidad crecientes de influir en los diferentes escenarios regionales. Las demandas de cambios que iniciaron esa ola de revueltas reflejaban las ansias de libertad, desarrollo, oportunidades y justicia social entre poblaciones

muy jóvenes. En ausencia de resultados y si las expectativas de prosperar se incumplen, lo más probable es que se extienda la frustración y aumenten los niveles de caos. Ante esa disyuntiva, los países del Golfo pueden ejercer una influencia importante, tanto para favorecer el progreso y la prosperidad regional como para todo lo contrario.



Desde el inicio de las revueltas en el mundo árabe en 2011, los países del Golfo vienen mostrando una voluntad y una capacidad crecientes de influir en los diferentes escenarios regionales.

Cooperación antiterrorista entre España y Marruecos

Fernando Reinares y Carola García-Calvo

En relación con los riesgos y amenazas asociados al terrorismo yihadista, la cooperación con Marruecos es fundamental para España. Actualmente es mejor que nunca es sus dimensiones judiciales y policiales, pero una faceta de dicha colaboración ofrece a Rabat ventajas de las que puede hacerse un doble uso que no siempre coincide con nuestros intereses nacionales.

Para España es fundamental la cooperación con Marruecos en materia de terrorismo internacional. La excepcional movilización yihadista relacionada con Siria e Irak que tiene lugar desde finales de 2011 invita a reflexionar sobre el mantenimiento y la mejora de la misma. La cooperación hispano-marroquí se remonta a los años ochenta y noventa del pasado siglo. Registró un salto cualitativo tras la matanza que tuvo lugar el 11 de marzo de 2004 en Madrid y en la actualidad es mejor que nunca antes, tanto en su dimensión judicial como en la policial. Ahora bien, la colaboración prestada por las autoridades de Marruecos en iniciativas orientadas a inhibir procesos de radicalización en el seno de colectividades de origen marroquí establecidas en España,

ofrece a Rabat posibilidades de ejercer sobre las mismas una influencia que podría terminar sirviendo mejor a los intereses marroquíes que a los intereses nacionales de España.

Análisis

En nuestros días, referirnos a la cooperación antiterrorista entre las autoridades españolas y las marroquíes es hacerlo de cooperación bilateral contra actores individuales y colectivos implicados en actividades de terrorismo yihadista, es decir, inmersos en actividades terroristas inspiradas en una u otra manifestación de la ideología del salafismo yihadista. Esta visión fundamentalista y belicosa del credo islámico es una de las variantes del salafismo y, como tal, resulta extraña al entendimiento



La movilización yihadista de los años ochenta y noventa fue el fenómeno que condujo a los primeros intercambios de contenido antiterrorista entre España y Marruecos.

consuetudinario de la religión, concretamente el asociado a la escuela y el rito malikí, que es la forma oficial y moderada del islam propia de la gran mayoría de los musulmanes en Marruecos, quienes suponen un 99,4% de la población del país, prácticamente en su totalidad sunnies.

La radicalización yihadista afectó a centenares de súbditos marroquíes que durante la década de 1980 se trasladaron a Afganistán, respondiendo a un llamamiento a la denominada yihad defensiva emitido por múltiples autoridades religiosas de orientación salafista establecidas en distintos países del mundo islámico –incluida alguna formada en el rigorismo doctrinal saudí que predicaba en el norte Marruecos–, a raíz de la invasión soviética del país surasiático. Pero no será

hasta la siguiente década, ya avanzados los noventa, cuando se detecte en territorio español la presencia de células terroristas de orientación yihadista, directa o indirectamente relacionadas con al-Qaeda, entre cuyos miembros se incluían inmigrantes marroquíes procedentes de ciudades como Tánger, Tetuán o Casablanca, entre otras.

Del atentado en el hotel Atlas Asni al 11-M

La movilización yihadista de los años ochenta y noventa fue el fenómeno que condujo a los primeros intercambios de contenido antiterrorista entre España y Marruecos. Aunque ya en agosto de 1994 se produjo un acto de terrorismo yihadista en el hotel Atlas Asni de Marrakech en el que perdieron la vida dos turistas españoles y otro más resultó herido, esos intercambios se desarrollaron

como consecuencia de dos acontecimientos especialmente relevantes ocurridos en uno y otro país con posterioridad. En primer lugar, en España, debido al desmantelamiento en noviembre de 2001 de la célula que al-Qaeda había fundado en nuestro país siete años antes, cuyo líder había conseguido captar a algunos marroquíes, aunque en su mayoría estuviese formada por individuos de origen sirio. A continuación, en Marruecos, por los atentados perpetrados el 16 de mayo de 2003 en Casablanca, uno de cuyos blancos fue el restaurante y lugar de ocio Casa de España. Entre los 45 muertos ocasionados por esos atentados hubo tres fallecidos españoles, por lo que en el Audiencia Nacional se abrió un sumario en el marco del cual se avanzó en el intercambio de información antiterrorista entre las

Las autoridades judiciales y policiales españolas coinciden en señalar que, actualmente, la cooperación antiterrorista con Marruecos se desarrolla en términos muy positivos.

autoridades españolas y las marroquíes.

Ahora bien, la cooperación antiterrorista entre España y Marruecos registró un salto cualitativo después de esos dos sucesos, pero más concretamente tras los atentados del 11 de marzo de 2004 en Madrid. Recordemos que la red del 11-M estuvo integrada en su mayoría por marroquíes y que algunos de estos lograron huir de nuestro país, siendo detenidos en Marruecos o extraditados posteriormente a éste, su país de origen, tras ser capturados en Siria. Marruecos, como es sabido, no extradita a sus nacionales. Sin embargo, esos individuos fueron juzgados y condenados en dicho país por hechos relacionados con la preparación y ejecución del 11-M. Para entonces, el Gobierno español había tomado la decisión de destacar en Rabat a un magistrado de enlace que, además de agilizar el intercambio judicial en casos de terrorismo, facilitó los encausamientos y los consiguientes veredictos condenatorios. Esta innovadora y valiosa figura

del magistrado de enlace establecido en Marruecos persiste en la actualidad como una herramienta muy eficaz en la colaboración judicial.

Una excelente cooperación antiterrorista

Tanto las autoridades judiciales –en concreto la Fiscalía de la Audiencia Nacional, única jurisdicción que en España se ocupa de delitos de terrorismo– como policiales españolas –los respectivos servicios de información del Cuerpo Nacional de Policía (CNP) y de la Guardia Civil (GC) con competencias en terrorismo dentro del territorio nacional– coinciden en señalar que, en estos momentos, la cooperación antiterrorista con Marruecos se desarrolla en unos términos muy positivos: mejor que nunca antes. Como ilustración de ello basta reseñar que entre 2013 y 2014 los cuerpos policiales españoles y marroquíes desarrollaron conjuntamente seis operaciones antiterroristas, con un saldo de 40 detenidos a ambos lados de la frontera: Operación Cesto (junio-septiembre de 2013),

Operación Azteca (marzo de 2014), Operación Gala (junio de 2014), Operación Kibera (agosto de 2014 y diciembre 2014) y Operación Farewell (septiembre de 2014).

En relación con los riesgos y amenazas asociados al terrorismo internacional, esta colaboración con el vecino del Sur es fundamental para España. Ello obedece no sólo a factores de proximidad geográfica, sino también al hecho de que la gran mayoría de los residentes en España que proceden de países con poblaciones mayoritariamente musulmanas son de origen marroquí. Añádase a ello la evidencia de que, entre la totalidad de los condenados o muertos en España de 1996 a 2012 por actividades relacionadas con el terrorismo yihadista, el 27,4% tenía nacionalidad marroquí (cifra que alcanzó el 40,7% para cuantos de estos fueron detenidos o se inmolaron con posterioridad a 2003) y hasta un 28,8% había nacido en Marruecos (dato que se eleva hasta el 42,6% desde 2004).

Igualmente fundamental en materia de prevención y lucha contra el terrorismo

internacional es para España la cooperación con Francia. Ambos países comparten similar valoración respecto a focos y fuentes de la amenaza terrorista, además de una preocupación especial respecto a yihadistas de origen marroquí, en el caso francés sobre todo respecto a segundas generaciones, es decir, descendientes de inmigrantes procedentes de Marruecos. Pese a que en el pasado reciente han funcionado incluso equipos conjuntos de cooperación judicial antiterrorista compuestos por miembros de los tres países, los intercambios de Francia con Marruecos se deterioraron extraordinariamente a lo largo de 2014, una circunstancia que, aun subsanada a inicios de 2015, ha contribuido a elevar aún más el perfil adquirido en la actualidad por el alcance de la relación hispano-marroquí.

Aun cuando la cooperación antiterrorista entre España y Marruecos es en la actualidad, como decimos, excelente, los desafíos que ambos países afrontan, de la misma manera que lo hacen otros en y alrededor del

La colaboración con Marruecos es fundamental para España en relación con los riesgos y amenazas asociados al terrorismo internacional.

España y Marruecos carecen aún de un convenio que proporcione el marco jurídico en el contexto del cual desarrollar más adecuadamente, superando incluso algunas diferencias en las respectivas legislaciones, la cooperación bilateral en materia de seguridad, incluyendo la lucha contra el terrorismo.

Mediterráneo Occidental, no se han manifestado aún en su previsible potencial. Muy especialmente respecto a la excepcional movilización yihadista relacionada con Siria e Irak que tiene lugar desde finales de 2011, cuyo impacto en términos de riesgos y amenazas terroristas incide sobre todos los países del Magreb así como en nuestro entorno europeo. De Marruecos proceden más de 1.500 individuos incorporados a organizaciones yihadistas activas en esos dos países (cuarto principal emisor después de Túnez, Arabia Saudí y Jordania), algunos de ellos con posibilidad de acceder al territorio español. Ello invita a reflexionar sobre la necesidad del mantenimiento en los actuales términos –e incluso la mejora– de la cooperación bilateral antiterrorista con Marruecos, socio que es el país más estable en la región del Magreb por lo que atañe a la incidencia del terrorismo –entre 2011 y 2013 se registró en el país un solo atentado terrorista, lo que contrasta con no menos de 33 ocurridos en Túnez, 77 en Argelia y 353 en Libia durante ese mismo

periodo de tiempo–, en sus distintos niveles estructural, organizativo e individual.

Mantenimiento y mejora de la cooperación

En el nivel estructural no debe minimizarse la importancia de los condicionamientos políticos de la relación bilateral, pese a la autonomía relativa que se atribuye a la relación existente entre agencias estatales de seguridad de España y Marruecos. Es más, a diferencia de lo que ocurre con otros países de la región o con otros sectores de las relaciones bilaterales, España y Marruecos carecen aún de un convenio que proporcione el marco jurídico en el contexto del cual desarrollar más adecuadamente, superando incluso algunas diferencias en las respectivas legislaciones, la cooperación bilateral en materia de seguridad, incluyendo la lucha contra el terrorismo. Su inexistencia, que sería recomendable subsanar con prontitud, revela que las relaciones bilaterales entre ambos países han sido, en el plano político general, más irregulares de lo que conviene a una eficaz cooperación antiterrorista.

Respecto a la Administración de Justicia y la cooperación antiterrorista, una vez culminado el Programa de Modernización de dicho sector –entre cuyos principales logros destacan la mejora técnica de las instituciones judiciales y la creación de una red de cooperación judicial hispano-marroquí– y tras ponerse en marcha una segunda fase del mismo, al igual que otras iniciativas relacionadas, es preciso reformar protocolos bilaterales ya obsoletos. Estos, en cualquier caso, deben acomodarse a un principio de reciprocidad, que, por ejemplo, permita la entrega temporal de Marruecos a España, y viceversa, de encausados en procedimientos abiertos sobre terrorismo que se encuentren en uno de esos países mientras la acción judicial que le afecta se desarrolla en el otro. Así se atenuarían las dificultades derivadas de que las autoridades marroquíes no extraditen a sus nacionales.

A un nivel organizativo y en el ámbito judicial, adquiere un valor singular la existencia de un grupo cuatripartito de trabajo entre fiscales antiterroristas de España, Francia, Bélgica y

Marruecos. A este mismo nivel organizativo, pero en el campo policial, la realidad de la cooperación entre España y Marruecos es dual. El CNP, a través de su Comisaría General de Información, se relaciona con la Dirección General de la Seguridad Nacional (DGSN) marroquí, mientras que el correspondiente servicio de Información de la GC lo hace con la Gendarmería de nuestro país vecino al sur. Las potenciales disfunciones de coordinación a que ese tipo de arreglos duales son susceptibles podrían subsanarse a través, por una parte, de la División Antiterrorista del recientemente creado Centro de Inteligencia contra Terrorismo y Crimen Organizado (CITCO) y, por otra, mediante el trabajo efectivamente conjunto a la vez que integrado, es decir, sin sesgos corporativos, de los miembros de las Fuerzas y Cuerpos de Seguridad del Estado destinados en Rabat para desempeñar tareas relacionadas con las competencias internacionales propias del ministerio del Interior, independientemente del cuerpo al que pertenezcan.

La existencia de un grupo cuatripartito de trabajo entre fiscales antiterroristas de España, Francia, Bélgica y Marruecos adquiere un valor singular en el ámbito judicial y a nivel organizativo.



La cooperación antiterrorista entre las autoridades españolas y las marroquíes, iniciada hace unas tres décadas y centrada en el terrorismo yihadista, es actualmente excelente.

Es precisamente a este último respecto, en el nivel individual, donde cabe insistir en algunos aspectos que requieren un particular cuidado para el desarrollo de una cooperación antiterrorista tan crítica para España como lo es la que se mantiene con Marruecos. Convendría así, con el propósito de que las relaciones personales de cariz informal basadas en la confianza que tanta importancia tienen para canalizar con la mayor rapidez y efectividad las relaciones oficialmente formalizadas, subrayar la importancia que tienen el hecho de que los miembros de las Fuerzas y Cuerpos de Seguridad del Estado adscritos como Consejero o Agregados de Interior en la Embajada de España en Marruecos tengan, como requisito imprescindible, además del rango apropiado para tratar con sus

interlocutores locales y sólida experiencia en el campo de la Información, un buen manejo de la lengua francesa, además de incrementarse el número de quienes entre ellos se expresen con fluidez en árabe.

Cooperación y prevención de la radicalización

Hay una faceta preventiva, en el ámbito de la cooperación hispano-marroquí contra el terrorismo internacional, que debe ser traída a colación. Se trata del empeño de las autoridades marroquíes en controlar la designación de los imanes que ejercen su labor en lugares de culto islámico en España, particularmente en aquellos oratorios cuya congregación está principalmente compuesta por musulmanes de origen marroquí, a fin de evitar que predicadores extremistas promuevan la radicalización entre sus nacionales. Esto es

de interés para España, que aún no tiene las capacidades necesarias ni para intervenir en ese sector religioso ni sobre temas de cultura marroquí en otros afines como el educativo. Estas iniciativas deben estar, además de concertadas con las autoridades españolas en el marco de las relaciones bilaterales, controladas por ellas. En este sentido, el Plan Nacional de Prevención de la Radicalización aprobado por el Gobierno de España en enero de 2015 es una adecuada iniciativa dentro de la cual encuadrarse.

Dicho Plan, contempla de hecho, en lo que se refiere a prevención de la radicalización yihadista, la colaboración hispano-marroquí en áreas como la formación de imanes –una faceta a la que Marruecos presta una especial atención en el contexto norteafricano, habiéndose convertido

en referente regional-, la participación de docentes marroquíes en la impartición de contenidos sobre lengua y cultura de su país en colegios españoles a descendientes de inmigrantes procedentes del mismo, e incluso la financiación del culto islámico en Ceuta y Melilla. Ahora bien, esta colaboración prestada por las autoridades de Marruecos en iniciativas orientadas a inhibir procesos de radicalización en el seno de colectividades de origen marroquí establecidas en España, ofrece a Rabat posibilidades de ejercer sobre las mismas una influencia que podría terminar sirviendo mejor a los intereses marroquíes que a los intereses nacionales de España.

Conclusión

La cooperación antiterrorista entre las autoridades españolas y las marroquíes, iniciada hace unas tres décadas y centrada en el terrorismo yihadista, es actualmente excelente. En relación con los riesgos y amenazas asociados a este fenómeno, particularmente en una situación como la actual, en la que ambos países afrontan una movilización yihadista sin

precedentes relacionada con los conflictos en Siria e Irak, la colaboración con el vecino del Sur es fundamental para España. Ello obedece no sólo a factores de proximidad geográfica, sino también al hecho de que la gran mayoría de los residentes en España originarios de países con poblaciones mayoritariamente musulmanas lo son de Marruecos o a que el 40,7% de cuantos individuos fueron detenidos o se inmolaron en nuestro país entre 2004 y 2012 eran de nacionalidad marroquí.

Ello invita a reflexionar sobre el mantenimiento e incluso la mejora en la cooperación bilateral antiterrorista con Marruecos, en los distintos niveles estructural, organizativo e individual, a través de los cuales se desarrolla la misma. Ahora bien, la colaboración prestada por las autoridades de Marruecos en determinadas iniciativas orientadas a inhibir procesos de radicalización dentro de colectividades de origen marroquí establecidas en el territorio español, concede a las autoridades marroquíes ventajas de las que puede hacerse un doble uso.

En relación con los riesgos y amenazas asociados a este fenómeno, particularmente en una situación como la actual, en la que ambos países afrontan una movilización yihadista sin precedentes relacionada con los conflictos en Siria e Irak, la colaboración con el vecino del Sur es fundamental para España.

What are the prospects for the new Chinese-led Silk Road and Asian Infrastructure Investment Bank?

Mario Esteban and Miguel Otero-Iglesias

The new Silk Road is the most ambitious international initiative yet to be launched by the Chinese President, Xi Jinping. This policy has many strands, one of the most prominent being the creation of the Asian Infrastructure Investment Bank. We examine its possible implications for Europe, including Spain.

China is using the new Silk Road as a means of positioning itself to play a decisive role in the integration process of Eurasia. The project promises to be an inclusive one, in which there will be space for all types of political regimes and actors, both public and private, based on a market logic that looks set to enable all participants to benefit. It is not therefore a case of an altruistic initiative, nor is it an exercise in development aid. The Chinese leadership believes that the implementation of this plan will help it secure a range of key objectives in domestic and foreign policy. The initiative is not free of risks for

the EU, which could see its international influence eroded; meanwhile, corruption and indebtedness have the potential to destabilise such sensitive regions as the Balkans, Eastern Europe, the Middle East and Central Asia. The only means of avoiding this is if European governments and societies subscribe to the project in a critical and constructive spirit, helping to shape it and thereby ensure that it does not become a conduit solely for economic growth, but also for development.

Analysis

No state-backed project has garnered as much media attention this year, whether

inside or outside China, as the new Silk Road, the most conspicuous aspect of which will be an extensive network of communication and transport infrastructure, both new and renovated, to improve connectivity between China, the rest of Eurasia and Africa. Launched towards the end of 2013, the programme encompasses two main initiatives: and a 21st-century Maritime Silk Road. The former aims to improve overland connections, while the latter focuses on maritime routes. Other plans mooted are directed at upgrading energy links and information super highways. In October 2014 the creation was also announced of the forthcoming Asian Infrastructure Investment Bank, operating within the same framework; set to have an initial capital of up to US\$100 billion, this signals the start of a new era in the international financial system, where the traditional powers no longer play the lead role when it comes to adapting to the structural changes taking place in the global economy.

Beijing hopes to use this plan to strengthen its economic,

political and cultural ties with the rest of the States involved. In the commercial arena for example, estimates from the Chinese government envisage that the US\$1.25 trillion worth of trade China conducted with Eurasian countries in 2013 will double by 2020. Furthermore, the initiative will not only reinforce China's bilateral relations with a large number of States, with the ensuing boost to her international stature, it will also enable Beijing to drive various domestic priorities and significantly enhance its influence over the integration processes underway within the macro-region.

The project is still in its earliest phase and clearly exhibits many profound difficulties, but its potential for having an impact of historic proportions on the development of Eurasia means that it merits rigorous analysis. This task has been made easier by the significantly greater information about the new Silk Road that has emerged over the last few months, especially with the recent publication of an official action plan.

Road map of a Project

Both the overland and maritime aspects of the new Silk Road include multiple routes, which in many cases complement each other. The main difference between the two is that the maritime routes are already much more developed and are used to transport a much larger volume of trade.

In the terrestrial sphere the emphasis is being placed on railways and various routes are being developed to strengthen links between China, Central Asia and the EU (either through Russia and Belarus or through Iran and Turkey), and between China and the Indochinese Peninsula. This great overland corridor, which would connect the two extremities of Eurasia from east to west, would be complemented by other routes, also overland, running north-south, such as China (Xinjiang)-Pakistan and China (Yunnan)-Myanmar-Bangladesh-India. These north-south corridors connect inland parts of China to the coast. Some of these lines are already in operation and the aim is to improve them (upgrading them in some

cases to high-speed lines), while others need sections to be completed before they can enter into service.

In terms of the trade in goods between China and Europe, the only regular train connections currently terminate in Germany. In addition there are routes between Poland and China and the experimental Madrid-Yiwu route, the longest in the world. Although in theory the market for rail transport between China and Europe is expanding, it is still far from emerging in any substantial

way, because the time saving that is being achieved at the moment in comparison to seaborne freight – nine days in the case of the Madrid-Yiwu route – does not make up for the appreciable difference in cost, around US\$5,000 per container. The railways' prospects for cutting delivery times and costs are however significant, increasing the competitiveness of this option, particularly for goods that are sensitive to humidity, are perishable or of high value and are not worth transporting by air because of their volume or

weight. As far as high-speed lines are concerned, it has already been announced that a project with a budget in excess of €200 billion is being developed to link Beijing and Moscow, and certain Chinese journalists are even talking about the possibility of building a high-speed line connecting the Chinese capital with London via Turkey.

In the maritime sphere, the current route connecting Chinese ports with Europe, passing through the Western Pacific and the Indian

Figure 1. Map of the Silk Road Economic Belt and the Maritime Silk Road



Source: Xinhua News Agency.

In terms of the trade in goods between China and Europe, the only regular train connections currently terminate in Germany.

Ocean before reaching the Mediterranean Sea, will be maintained; other routes, not yet opened, would avoid the Strait of Malacca by setting out from ports in the Indian Ocean. Although no details have been revealed, in all likelihood these ports belong to countries with which Beijing enjoys close diplomatic relations, such as the port of Gwadar in Pakistan, operated by a Chinese company, or Chittagong in Bangladesh. The map published by the official Xinhua news agency also shows a connection with Kenya, where Chinese companies are building various infrastructure projects to improve both internal transport links as well as those with neighbouring landlocked countries such as Ethiopia, South Sudan, Uganda, Rwanda and Burundi. In the case of

Europe it is envisaged that the lead role will be played by the port of Piraeus, both because of its location and the involvement of the Chinese company COSCO Pacific, part of the Chinese state enterprise China Ocean Shipping Company. COSCO Pacific has been operating the freight terminal at Piraeus since 2008 and has announced an investment of €230 million to increase its capacity to 6.2 million containers, and is also one of the five finalists in the current privatisation of 67% of the Piraeus Port Authority. It is important to bear in mind that the development of ports often goes hand in hand with developing the railway infrastructure leading to the port, so as to avoid bottlenecks. As far as Spanish ports are concerned, China sends more goods through the ports of

Barcelona and Valencia than any other country, and is ranked second at the port of Algeciras. The most significant development envisaged in the short term is the investment of €150 million by Hutchison Port Holdings to extend the Barcelona Europe South Terminal, opened in 2012.

The Asian Infrastructure Investment Bank

There is a wide international consensus that pinpoints lack of infrastructure as one of the main obstacles to economic growth among the less-developed countries comprising the new Silk Road. This diagnosis is by no means new; nor is it novel to identify lack of capital as the main reason for this shortfall not having been remedied. It is hardly surprising therefore that the new Silk Road should come equipped with financial

It is generally agreed that the lack of infrastructure is one of the main obstacles to economic growth among the less-developed countries comprising the new Silk Road.

measures designed to tackle this situation. Some of these measures are directly linked to the project, such as the Silk Road Fund, set up with US\$40 billions and jointly founded by the Chinese currency reserves, the China Investment Corporation (the largest Chinese sovereign wealth fund), the Export-Import Bank of China and the China Development Bank; other institutions, such as the Asian Infrastructure Investment Bank itself, the China-ASEAN Investment Cooperation Fund and the China-Eurasia Economic Cooperation Fund, can finance projects that fall within the new Silk Road project, although their scope and frame of reference is wider.

Such mechanisms are clearly inadequate, however, if the project's viability is to be ensured. Even the figure of almost US\$4 trillion amassed by China in its currency reserves pales into insignificance in the context of the US\$21 trillion some international experts reckon it would cost to make the new Silk Road a reality, or the US\$8 trillion the Asian Development Bank thinks

Asia will need to invest on infrastructure before 2020. Inevitably, in the light of the sums being mooted, the Chinese authorities have made it clear that the plan does not rely on donations, but rather investments made in accordance with market criteria. From this perspective it is envisaged that both States and participating companies as well as private international investors will be able to provide financing for the project via a number of different routes.

Herein lies one of the chief unknown quantities that will determine what impact the new Silk Road ultimately has. It hardly needs to be said that several of the States involved in the project do not exactly shine when it comes to good governance; on the contrary, they suffer from high levels of corruption and a political class that has a proprietorial attitude towards the State. How have projects that have not hitherto elicited the interest of private investors going to attract them now? How is it possible to finance these projects without it leading to a substantial increase in the international

debt burden of the countries where the infrastructure is to be built? At the very least, how can it be guaranteed that the debt will contribute to the development of the countries in question, rather than lining the pockets of elites? In this context, the signing up of 18 member-countries of the OECD's Development Assistance Committee, Spain being one of them, as founder members of the Asian Infrastructure Investment Bank is extremely good news. Furthermore, the Chinese government itself seems to have toned down its non-interventionist rhetoric and is referring to the desirability of creating supervisory mechanisms for the investments and coordinating economic policies to ensure the success of the project.

Unfortunate parallels

Although the Belt and Road initiatives were announced in September and October 2013 respectively, the fact is that they have suffered from a palpable lack of precision, at least until the latter part of March 2015 with the publication of the official action plan. The uncertainty surrounding the

nature of the new Silk Road generated wide-ranging speculation about its content, and it was not unusual to read non-Chinese analysts comparing the new Road to the sinocentric vassal system of imperial China and to the Marshall Plan. Both comparisons should be treated with great caution, however, since they obscure as much as they enlighten. At various times at the height of imperial China, the empire was able to lead a hierarchical system of international relations, whereby various neighbouring nations paid tribute to the Chinese Emperor in recognition of his authority. While it is clear that Beijing exerts more and more influence over its neighbours, there is absolutely no possibility that this will lead to a relationship similar to the sinocentric system because, apart from anything else, China ceased to enjoy the self-sufficiency needed to drive its own socioeconomic development some time ago. The mutually dependent relationships that China has established with the outside world ensure that relations as hierarchical as those of the tribute States are simply not

Announced in September and October 2013, the Belt and Road initiatives have suffered from a palpable lack of precision, at least until the latter part of March 2015 when the official action plan was published.

viable. As far as the Marshall Plan is concerned, there are two essential differences. The new Silk Road is not an aid plan; instead, it is governed by market criteria, and its character is inclusive, since no State will be prevented from participating on the grounds of its political regime. It has even been confirmed that Taiwan, which had already applied to join the Asian Infrastructure Investment Bank, will be welcome. In other words, the Chinese project neither submits to a bloc-based analysis nor is it a zero-sum game, although clearly this does not entail that it lacks objectives of a geopolitical nature.

Significance for China

The new Silk Road started to acquire increasing prominence in the latter part of 2014, with constant references being made to the project both at the main political events within China –witness the latest plenary sessions of the National People's Congress and the People's Political Consultative Conference– and at high-level meetings between Chinese leaders and their Eurasian counterparts. Moreover, the

creation of a leadership group to direct and oversee the implantation of the Belt and Road policies has just been announced.

The way the new Silk Road has been promoted to the top of the agenda is a reflection of its priority for Xi Jinping as a means of achieving key goals in domestic and foreign policy. Maintaining China on the path of economic development is the priority both for China's leadership and its citizens and this project can contribute to such development in at least four ways: driving the internationalisation of its construction industry, encouraging exports, reducing risks in the supply chain and attracting investments towards the interior of the country.

The construction industry has become one of the main drivers of economic growth and employment in China in recent years. This is due in part to the billions the Chinese authorities have invested in infrastructure projects as a way of kick-starting the economy amid the international slump in demand triggered by

the global economic and financial crisis of 2007-09. The problem is that the fillip derived from construction is losing steam, owing to a slowdown in the property sector, problems of over-supply and the sharp increase in domestic debt, especially on the part of local governments, which shoulder much of the burden of the infrastructure projects. The solution lies in stepping up the already significant internationalisation of Chinese construction companies, and nothing is more likely to achieve this end than the myriad multi-million dollar infrastructure projects generated in the wake of the new Silk Road.

With regard to encouraging Chinese exports, the Silk Road project is not confined to constructing infrastructure. It is also committed to strengthening trading links between the participants by creating free trade areas and eliminating non-tariff barriers, and the speeding up and harmonisation of administrative processes such as customs procedures. All this is imbued with a logic aimed at extracting the maximum benefit from the

comparative advantages of the various participating States, something that the Chinese government hopes will act as a catalyst for its exports.

The way China's economy operates is highly dependent on imports (energy sources and raw materials) and long-haul exports that in many cases travel via routes that the Chinese neither control nor are capable of controlling. This generates strategic vulnerabilities for China in the event that certain key points, such as the Strait of Malacca, should ever be closed to Chinese commerce. With the prospect of the diversification of routes offered by the new Silk Road, there is a substantial reduction in these strategic risks vis-à-vis several of China's main raw material and energy suppliers and its largest customer, the EU, as well as the Atlantic coast of the US. In many cases the new routes would also entail time savings.

It is also thought that the new Silk Road could help to attract investments in labour-intensive industries to China's interior. Eastern

China has been attracting investment in labour-intensive production processes for decades. This trend has stalled in recent years, however, due to the sharp upturn in salary costs. Rather than seeing these activities being transferred to other countries, such as Vietnam, the preferred scenario for Beijing is for them to go to the Chinese hinterland, where labour costs are appreciably lower than on the coast. The proposed Silk Road would significantly increase the connectivity of various inland regions, making it much more attractive for foreign businesses to invest in them.

This last point would not only contribute to China's macroeconomic development but also give a boost to inter-territorial cohesion, a highly sensitive subject because of the yawning chasm that exists in the levels of development between different areas of the country and especially because of the existence of significant separatist movements in Tibet and Xinjiang. Indeed, as gateway to Central Asia and Pakistan, one of the regions that stands most to benefit

from the Belt is precisely Xinjiang itself. This appears particularly promising to the Chinese authorities, who perceive modernisation in the region as the ideal antidote to separatism.

The reformist language used in the official plan of action, which proposes forms of economic liberalisation that go beyond the current Chinese reality, for example as regards the services sector or the role played by the market in the distribution of resources, suggests that Xi Jinping may be contemplating using the Belt and Road policies to push through internal reforms that generate friction within certain quarters of the regime. Moreover, this link between the new Silk Road and the need to drive through more internal reforms is explicitly made in the project's official plan of action. It thus seems that President Xi may be following the same strategy as Jiang Zemin and Zhu Rongji, when China's admission to the WTO served them as a means of introducing liberalising reforms in the teeth of internal opposition.

China wants its rise to regional leadership to be seen as an opportunity not a threat.

In addition to these domestic goals, there are others more closely tied to Beijing's international strategy. If the project becomes reality, it will help to generate greater economic integration both within Eurasia and between Eurasia and Africa. The fact that China is leading the project ensures that it occupies an enviable position for increasing its international influence when the financial and trade flows between the countries in these regions and Beijing start to build up. In the financial field it would not only contribute to the internationalisation of the renminbi, with the prospect of various participants in the new Silk Road, both public and private, issuing bonds in the Chinese currency; interest in the Asian Infrastructure Investment Bank among the international community, including some of Washington's traditional allies, throws an even stronger spotlight on the US congressional veto of reform of the International Monetary Fund.

Particularly significant in terms of security is the strengthening of ties with

Central and South East Asian countries, which are crucial for China in tackling such challenges as separatism, terrorism, drug trafficking and a range of territorial disputes. China is also aware that it will be much easier to become a regional leader if it manages to quell the alarm with which several neighbours view its re-emergence. Initiatives like the new Silk Road and the Asian Infrastructure Investment Bank seek to induce other players on the international stage, especially some of China's neighbours and the traditional powers, to stop interpreting China's ascent as a zero-sum game and start seeing it as an opportunity in which all stand to benefit. This would be the case for less wealthy countries because China would be playing the role of financial and technological facilitator, helping to overcome one of the main bottlenecks holding their development back: the lack of infrastructure. As for the traditional powers, these too would benefit from the prospect of business opportunities and a more stable international climate, courtesy of the socioeconomic progress that would be made

by less-developed countries and a greater degree of interdependence between a range of international players (whether States or otherwise).

Implications for Europe

In the event that it becomes a reality, the new Silk Road will have multiple repercussions for Europe of an economic, geostrategic and geopolitical nature. The economic impact is likely to be the most obvious and will be fundamentally positive by dint of generating multiple opportunities for European businesses, both in China itself and in other countries on the route of the Belt and Road, and reducing costs for consumers. The primary beneficiaries of these opportunities will be construction, transport and logistics companies, which will have the chance to secure the building and operating contracts for the new infrastructure. The process is open not only to Chinese companies –as the German-Russian consortium, Trans-Eurasia Logistics, which operates container traffic between China and Germany via Russia, demonstrates– but also to European investors and companies.

The infrastructure projects will in their turn pave the way for European exports and investments in areas with high potential for economic growth, such as inland China, where GDP is growing faster than in coastal areas, and East Africa. The advent of such export and investment opportunities will be due not only to the greater degree of connectivity engendered by the new infrastructure but also to the liberalising measures of an administrative nature that the Road seeks to institute both within and beyond China's borders, and which are in line with the approach adopted by European diplomacy. It is important not to lose sight of the fact that the development model on which the initiative relies, as is evident from the action plan published by the Chinese government, is based on liberalisation, internationalisation and economic diversification.

Furthermore, there are certain countries in Europe, particularly Greece and some of the members of the cooperation forum that Beijing runs with central and eastern European countries (CEE), known as the 16+1 group,

Security will be enhanced by strengthening ties with Central and South East Asian countries, which are crucial for China in tackling such challenges as separatism, terrorism, drug trafficking and a range of territorial disputes.

The creation of new routes should reduce not only transport costs and lead times but also risks.

The geostrategic value of specific areas, such as the Strait of Malacca on the maritime route, and Russia on the overland route, is also reduced.

which will be able to use greater Chinese investment to construct terrestrial and maritime infrastructure related to the new Silk Road. Notable in this respect is the successful extension of the freight terminal in the port of Piraeus, which has triggered the need to upgrade the rail connections between the port and Central Europe; this in turn has led to the announcement of a high-speed line between Belgrade and Budapest, scheduled to be finished in 2017 and subsequently extended to Athens. More speculatively, certain news outlets in China have reported possible plans by the Chinese authorities to develop a high-speed line that would connect Beijing with London, passing through Kazakhstan, Uzbekistan, Turkmenistan, Iran, Turkey, Bulgaria, Romania, Hungary, Austria, Germany, Belgium and France. On the other hand, ports in the north of Europe could lose importance if the connections between China and other parts of Europe improve. By the same token, it is possible for the new infrastructure being mooted in the Middle East and Africa to create a situation

in which many of the supply routes that start or terminate in these regions cease to pass through Europe.

The establishment of new routes looks set to reduce transport costs and lead times, but also risks. With the diversification of transport routes, the chances of a disruptive event significantly altering the flows of goods within this macro-region diminish. Meanwhile the geostrategic value of specific areas, such as the Strait of Malacca on the maritime route, and Russia on the overland route, is reduced. All this is clearly positive for Europe.

Also positive is the fact that the project is based on an inclusive approach, one that fosters interdependence and shared development, rather than competition between blocs, by dint of strengthening all manner of ties between participating countries. It is a matter of driving trade and investment, but also academic, scientific and cultural exchanges and building bridges between the societies on the paths of the Belt and the Road. This

is how the great majority of China's neighbours have read the situation, having signed up to the initiative despite the fact that several of them have running territorial disputes with Beijing. The only important players who have not signed up are the US and Japan, out of preference, and North Korea, because the Chinese government believes that Pyongyang does not provide the necessary information about its economic situation.

In addition, it embraces one of the founding principles of the EU: the positing of regional integration as a source of prosperity and stability. Brussels, with its consistent track record of supporting integration processes that are taking place in the

region, ought to follow suit here, especially in light of the fact that it is a process that involves Europe itself and in which it is welcome to participate in an active way. Europe needs to have a presence in a project it can help to mould, so as to ensure it becomes a source of prosperity and stability not only for the Old Continent itself but also for its neighbours, with the ensuing dividends in terms of security and economic opportunities for European society.

Conclusions

The new Silk Road is a project of great potential that reveals a version of China that is prepared to lead major initiatives on the international stage without succumbing to an exclusionary approach. European governments and societies should sign up to this project in a critical and constructive spirit to help give it shape, avoiding getting sucked into a bloc-based rivalry that has been rendered obsolete by an international order characterised by globalisation and interdependence.



European governments and societies should support the new Silk Road project critically but constructively.

The Ukraine Conflict, Economic-Military Power Balances, and Economic Sanctions: lessons from the past for future EU policies

Christopher Davis

How generously should the EU support the reform and recovery of the Ukraine economy?

Should the EU de-couple its policies concerning anti-Russia economic sanctions from those of the US? Should the EU countries discourage NATO from providing military assistance to the armed forces of Ukraine?

This analysis begins by identifying lessons for the understanding of the conflict in Ukraine and contemporary economic sanctions from the histories of the dynamics of economic and military power balances in Europe leading up to 2013 and of Western economic warfare directed against the USSR. It evaluates a number of empirical issues, such as the impacts of sanctions on the economy of Russia, and then provides brief answers to three key questions related to EU policymaking in 2015: (1) How generously should the EU support the reform

and recovery of the Ukraine economy?; (2) Should the EU de-couple its policies concerning anti-Russia economic sanctions from those of the US?; and (3) Should the EU countries discourage NATO from providing military assistance to the armed forces of Ukraine?

Analysis

The Rise and Fall of the USSR as a Great Power, Western Economic Warfare, and Conventional Deterrence in Europe During the Cold War

Although Russia declined as a European economic and



The Soviet Union developed economic warfare counter-measures against the capitalist countries that involved embargoes, trade diversion, and technological espionage.

military power following the Bolshevik Revolution and Civil War, its revolutionary program was perceived as a threat by leading capitalist nations. These concerns were intensified when Stalin's policies generated rapid economic growth and substantial increases in military power in the 1930s, which provided the foundation for the successes of the USSR in World War II.

From 1917 until 1991 foreign powers waged economic warfare against and imposed sanctions on the USSR in order to constrain the development of its economic and military power. However, there often were divisions between countries over anti-Soviet policies. Germany provided important covert assistance to Soviet Russia throughout the 1920s. The rapid Soviet industrialization

in the 1930s benefited from large-scale exports to Stalin's USSR of machinery and equipment by Western firms, notably American ones. Germany assisted the Soviet Union economically during 1939-41, whereas the US and Britain provided it with help over 1941-45. Due to forcible inclusion from 1940 of the Baltic and East European countries in the Soviet-led socialist system, the newly formed (1949) NATO alliance adopted containment policies that involved formalized economic warfare against the USSR under the supervision of CoCom. All important industrialized countries participated in these restrictions on trade and finance that remained in effect until the end of the Cold War.

The Soviet Union developed economic warfare counter-measures against the

capitalist countries that involved embargoes, trade diversion, and technological espionage. By the 1960s the USSR had a well-organized and effective Spetsinformatsiya (special information) system that obtained restricted Western technologies on a large scale using covert means.

In the post-war period the Soviet economy grew rapidly. Despite Western technology controls, the Soviet Union was successful in developing nuclear weapons, ICBMs, strategic bombers, nuclear submarines, and sophisticated conventional weapons. The USSR became the dominant economic power in Eurasia and the second "superpower" in military terms.

Two cases of Cold War anti-Soviet economic sanctions have parallels with the current Ukraine situation. In response to the invasion of Afghanistan in 1979 by the USSR and the imposition of martial law in Poland in 1981, the US imposed draconian controls on the export to the communist bloc of energy-related technologies and asked its NATO partners to participate. However, West Europe decided to ignore the US sanctions and instead to cooperate with the USSR in building the 4,500 km natural gas pipeline from Urengoi to Uzhgorod (Ukraine) during 1982-84. The second case relates to the 1983 shooting down by a Soviet fighter of the Korean Airlines (007) civilian passenger plane that had strayed into Soviet airspace. The world community was appalled by this action and additional sanctions were imposed in response. These remained in place for less than two years because of the decision by Western powers in 1985 to work constructively with the new reformist Soviet leader Mikhail Gorbachev.

During the late Cold War period NATO substantially

built up its conventional and strategic nuclear forces and achieved deterrence in Europe. This required substantial commitments of resources to defense: US 6 % of GDP, UK 5 %, France 4 %, Germany 3 %. The US and USSR engaged in numerous proxy conflicts in the Third World. The US had mixed success in supplying weapons to weak regimes threatened by revolutionary forces. Cases of defeat with the loss of all US weapons included Vietnam 1973, Ethiopia 1974, and Nicaragua and Iran in 1979.

Although there were military tensions in Europe during 1945-1989 there were no armed conflicts or European border changes. The US did not recognize the 1940 annexations of Estonia, Latvia and Lithuania, but it treated this as a side-issue in order to manage its relations with the USSR for the sake of global stability.

The communist regimes in Eastern Europe collapsed in 1989 and in the USSR in 1991 due to economic problems, excessively heavy defense burdens, and population dissatisfaction. Economic

warfare and sanctions played only minor roles in altering economic and military power balances and in bringing about regime change.

Absolute and Relative Declines in the Economic, Technological and Military Power of Russia and Ukraine in the 1990s

Russia and Ukraine emerged as independent states in 1991 with similar Soviet inheritances and close economic linkages. Economic transition in the 1990s proved difficult for both countries with GDP collapses of about 40%, high inflation, corrupt privatization processes, limited industrial restructuring, and little FDI. In contrast, OECD economies experienced healthy growth and technological progress accelerated. So the gap in economic power between Russia and the West widened. The East Europe and Baltic countries engaged successfully with necessary reforms and their economies recovered quickly.

In Russia and Ukraine the priority of the military-industrial complex was downgraded. Defense expenditures were drastically reduced, military capabilities deteriorated,

and negligible progress was achieved in reforms of the armed forces or defense industry.

The effectiveness of NATO armies remained high and new military technologies were introduced (stealth design, smart bombs, drones). However, European countries obtained an economic “peace dividend” by reducing defense expenditures, military personnel and weapon systems. For example, the number of UK Main Battle (MB) tanks dropped from 1,330 in 1990 to 636 in 2000. Substantial withdrawals were made of the military forces deployed in Germany of the US, UK and France. In 1999 the membership of NATO was expanded to include Czech Republic, Hungary and Poland.

In the post-Cold War period there has been significant instability of the borders of countries in Europe with a total of 30 alterations. There were peaceful changes in 22 cases: reunification of Germany; fragmentation of the USSR into 15 successor states;

division of Czechoslovakia; independence of Slovenia and FRY Macedonia; and Serbia and Montenegro splitting. Three states achieved independence following wars: Serbia-Montenegro, Bosnia-Herzegovina, and Croatia. In five other cases regions of a state achieved autonomy through armed conflict, usually involving a foreign power, and thereafter entered the category of “frozen conflict”: Transnistria (1992), South Ossetia (1992), Abkhazia (1993), Nagorno-Karabakh (1994), and Kosovo (1999).

Recovery in Russia, Stagnation in Ukraine, Expansion of the EU and NATO, and Power Balances in Europe in the 2000s

The main economies in the world (now including China) grew at healthy rates during 2000-2008. The Baltic and Central East European countries benefited from inflows of FDI and completed their accessions to the EU in 2004 and 2007. However, the Global Financial Crisis (GFC) provided a severe negative shock to European economies. Despite resulting economic problems and austerity policies, the EU

Following the Cold War, Europe's borders have been significantly unstable, with up to 30 alterations.

The Ukrainian political system is democratic but unstable. The peaceful Orange revolution in 2005 held out the promise of democratic reforms and reduction in pervasive corruption, but the pro-West government was ineffectual and was replaced following the 2010 election by the more pro-Russian President Yanukovich. The Ukraine economically remains dependent on Russia.

continued to expand, granting membership to Croatia in 2012, and made efforts to involve Former Soviet Union (FSU) states through the European Neighbourhood Policy (ENP).

In Russia Vladimir Putin was elected President in 2000 and has remained the dominant leader since then. Market-oriented reforms were only partially successful in the 2000s, but the Russian economy benefited substantially from the rise in the world market price of oil to a peak of \$145 in 2008. Russia deepened its integration into the global economy and prudently built up a stabilization fund using taxes on energy exports. In 2012 Russia joined the WTO and published plans calling for closer economic links with the EU.

From 2000 Russia raised the priority of the defense sector, adopted an ambitious weapons procurement program, and intensified military reforms. According to SIPRI, real (\$2011) defense spending increased from \$31 billion in 2000 to \$85 billion in 2013. The defense

share of GDP rose from 3.6 % of GDP to 4.2 % (World Bank). The size of the armed forces was reduced from 1,004,100 to 845,000 and the number of MB tanks from 12,920 to 2,550 as part of modernization. The Russian military engaged in counter-insurgency operations in the Caucasus and fought a successful war against Georgia over South Ossetia in 2008.

Ukraine has had a democratic but unstable political system. The peaceful Orange revolution in 2005 held out the promise of democratic reforms and reduction in pervasive corruption, but the pro-West government was ineffectual and was replaced following the 2010 election by the more pro-Russian President Yanukovich. The Ukraine economy made limited progress with economic reforms and performed poorly with respect to growth, inflation, unemployment, and foreign debt (78 % of GDP in 2013). Ukraine remained economically dependent on Russia.

Due to economic difficulties and the low priority accorded to defense in Ukraine, military expenditure fell as a share of GDP from 3.6 % in 2000 to 2.9 % in 2013, although it increased in real (\$2011) terms from \$2 billion to \$5 billion. The number of troops was reduced from 303,800 to 130,000 and MB tanks from 3,895 to 1,110. The Ukraine armed forces had low pay and poor conditions for officers, obsolete weapons, and inadequate training.

During 2000-2013 NATO continued to withdraw conventional forces from forward-operating bases. By 2013 the US had only 53 MB tanks and 48 helicopters in Europe (CFE zone). National armies were reduced. Germany cut the size of its armed forces from 321,000 to 186,450 and the number of MB tanks from 2,815 to 322. NATO defense spending rose after 9/11 2001, but most the increment was devoted to War on Terror operations. Defense expenditure was reduced significantly in most European countries after the GFC and by 2013 their average defense share of GDP was 1.6 %.

Despite the military and expenditure cutbacks, NATO expanded its membership by including the Baltic and East Europe countries in 2004 (Bulgaria, Estonia, Latvia, Lithuania, Romania, Slovakia, Slovenia) and 2009 (Croatia) and developed closer relations with states in the FSU (Georgia, Ukraine, Moldova). NATO Europe per capita defense expenditure in real terms (\$2005) dropped from \$715 in 1990 to \$515 in 2000 to \$401 in 2013.

Over this period NATO countries also significantly scaled back intelligence (CIA/ MI6 and defense specialists) efforts focussed on Russia, and the best analysts were redeployed to counter-terror activities. In 2011-12 the US announced that it would be making a major shift in its strategic focus away from peaceful Europe to the Asia-Pacific region to deal with new threats.

The US continued its poor record of supplying weapons to weak armed forces that were then defeated and lost their supplies to US opponents: Afghanistan army 2001 ongoing (to the

Taleban); Georgia army 2008 (to Russia); Iraq army 2014 (to ISIS); Syria democratic forces 2015 (US anti-tank weapons to al-Nusra Front); Yemen army 2015 (to al-Houthi and al-Qaeda rebels).

Conflict in Ukraine, Anti-Russia Economic Sanctions, Exogenous Economic Shocks, and Russian Counter-Measures

The progression of the Ukraine conflict from the start of the Maidan protests in autumn 2013 to the revolutionary overthrow of President Yanukovich in February 2014 to the war in the eastern regions to the Minsk II accords of February 2015 is well known and cannot be reviewed in this article. In response to the annexation of Crimea, the armed conflict, and the shooting down of Malaysia Airlines 17, economic sanctions were imposed on Russia by the EU, US, Canada, Japan, and several other countries. The measures included restrictions on individuals (bans on travel, freezing of assets), trade (no transactions related to Crimea or exports

to Russia of weapons and military equipment, dual-use technologies, and energy exploration technologies), and finance (exclusion of specified banks and businesses from credit markets, reduction in the period of loans).

Two features of anti-Russia sanctions have undermined their effectiveness, especially with respect to trade restrictions. The first is the non-participation of important industrial countries: Brazil, China, India, Indonesia, South Korea and Turkey. In the Cold War era all major economic powers observed CoCom restrictions. The second is that NATO countries have outsourced much of their electronic and high-technology production to the lower wage non-participating countries. This will facilitate Russian trade diversion and covert technology acquisition. A beneficial development for

anti-Russia sanctions was the coincidental exogenous shock of the drop in the world market price of oil (Brent Crude) from \$115 per barrel in June 2015 to \$50 in January 2015. This lowered Russia's dollar earnings from energy exports, which weakened the financial positions of its banks, businesses and government. It constrained Russia's ability to replenish the stabilization funds based on energy taxes that are being used to offset the adverse impacts of sanctions.

As in the Soviet period, the Russian government has adopted multi-dimensional and asymmetric counter-measures in response to sanctions. With respect to Ukraine, it imposed restrictions on exports to Russia, cut energy subsidies, and refused to sell gas without pre-payment.

Another measure was the ban of imports of food from the sanctions countries and subsequent efforts to find alternative suppliers in non-participating nations. However, Russia also has provided positive incentives to EU member states that have been critical of anti-Russia sanctions. A new sanction introduced in March 2015 is the ban on Western IT firms based in Russia from bidding for state contracts (about 70 % their revenue) if they are observing Western restrictions on doing business in Crimea. Several policies have been adopted to promote import-substitution and have been supported by major state budget allocations.

Russia has decided to move back toward self-sufficiency in defense and it has revived the priority protection system in economy. It is likely that



Russia has decided to move back toward self-sufficiency in defense and it has revived the priority protection system in economy.

Russia has re-energized its Spetsinformatsiya system and that relevant specialists and institutions are engaged in trade diversion through non-participating countries and in the covert acquisition of banned technologies and finance. Experience in recent years has revealed the difficulties in regulating the complicated global financial system, so it will be challenging for the small and hastily organized EU/US compliance teams to ensure that sanctions are observed. In connection with security-related developments, President Putin became Head of the Military-Industrial Commission in September 2014.

Impacts of Sanctions on Russia, Ukraine and EU in 2014-2015

The performances of the economies of Russia and Ukraine deteriorated 2014 and are projected to be poor in 2015. Some studies claim that the worsening economic situation in Russia is proof that the sanctions have been achieving their objectives. However, it is almost impossible to measure the specific impacts of sanctions on the Russian economy because of the coincidental disruption caused by the drop in oil prices and lack of information of the effectiveness of Russian counter-measures. The World Bank (April 2015) has made a careful professional analysis of this topic, but almost every tentative conclusion

has several qualifications following it.

With respect to the technical implementation of sanctions, it is clear that banned individuals have had their assets in the West frozen and can no longer obtain visas for travel to many countries. Both foreign and Russian companies have been inhibited from investing and trading in Crimea. Russian banks and businesses, whether specifically sanctioned or not, have experienced difficulties in obtaining new loans in Western capital markets and rolling over existing ones. In the case of restrictions on the trade in technology, decrees have been issued by the EU and US. Firms based in the US or the UK no longer

	Russia Economy 2012-2015				Ukraine Economy 2012-2015			
	2012	2013	2014	2015	2012	2013	2014	2015
GPD Growth	3.1	1.3	0.6	-4.8	0.3	0.2	-6.9	-5.5
Inflation (average)	5.1	6.8	7.7	16.5	0.6	-0.3	12.1	33.5
Goverment balance / GPD	0.4	-1.3	-1.2	-3.6	-6.6	-6.7	-10.3	-7.4
Current account balance / GPD	3.6	1.6	3.0	6.0	-8.1	-9.2	-4.8	-1.4
External debt / GDP	32.0	34.8	33.0	29.2	76.5	78.3	102.4	158.4

If Russia had continued to receive payment of \$100 per barrel from June 2014 to the present, then it is likely that many of the negative phenomena in the Russian economy would not have developed, even with geopolitical tensions and sanctions.

sell military-equipment or energy exploration technology directly to Russian firms. However, it probably is the case that some now banned critical technologies were stock-piled in advance of the crisis by Russia and other technologies are flowing through indirect and complicated routes to end users in Russia.

In assessing the macroeconomic impacts of sanctions on Russia it is helpful to consider the counter-factual of Saudi Arabia not driving down the oil price. If Russia had continued to receive payment of \$100 per barrel from June 2014 to the present, then it is likely that many of the negative phenomena in the Russian economy (large capital outflows, depreciation of the exchange rate, unstable equity market, reductions in imports, higher inflation, negative GDP growth) would not have developed, even with geopolitical tensions and sanctions. Furthermore, the Russian government would have been able to augment its stabilization funds and to provide more assistance to

Russian banks and firms that became vulnerable in foreign capital markets.

However, in reality the oil price did drop so sanctions must be assessed in conjunction with the decline in Russia's hard-currency energy earnings. Anti-Russia sanctions as an independent force exerted significant adverse influences at the microeconomic level on the availability of new loans for Russian banks and firms in foreign capital markets and indirectly contributed to capital outflows and reductions in FDI. But the macroeconomic effects of sanctions probably have been small, in part because they are being offset by Russian counter-measures. Overall, sanctions are having negligible effects on important economic and military power balances or on the decision-making of the Russian elite concerning national security matters, such as the status of Crimea.

Similar conclusions can be drawn about the impacts of Russian sanctions on Ukraine and the EU. The faltering macroeconomic performance of Ukraine has been caused primarily by accumulating

problems (high external debt), the direct economic effects of the crisis (disruption of industrial production and tax collection in the East), and normal reactions of foreign investors to geopolitical risk (depreciation of the currency). The loss of Russian subsidies has been offset by increases in IMF/EU/US support and Russia has permitted many economic exchanges (including those concerning energy) to continue. Russian counter-sanctions have had negligible macroeconomic effects on EU countries because the affected commodities (food products) comprise only small shares of exports, but there have been some important negative microeconomic impacts (e.g. the bans on the exports of fruit from Greece, apples from Poland and cheese from Lithuania).

Conclusions

Implications of Findings for EU Policy

The analysis above has produced answers to important questions, such as: Has the economy of Russia been adversely affected by economic sanctions?

Due to space constraints these cannot be summarized here. Instead attention is focussed on relating findings to three questions of concern to EU policy-making in 2015.

(1) How generously should the EU support the reform and recovery of the Ukraine economy in light of budget constraints and the austerity policies of several EU member states?

The European Commission (EC) did not anticipate that its attempts in 2013 and earlier to develop closer relations with Ukraine through the ENP without taking into account Russian interests would help to initiate the current complex political, economic and military conflict. The EU, US and IMF have taken over responsibility for supporting the flawed and failing Ukraine economy from Russia. The IMF already is providing Ukraine with a financial aid package of \$17 billion, but much more (perhaps \$30 billion) will be needed. The EC has not provided EU citizens with a full explanation of events and their unintended financial implications for taxpayers. Given the current tensions within the EU

The European Commission (EC) failed to anticipate that its attempts to develop closer relations with Ukraine through the ENP without taking into account Russian interests would help to initiate the current complex political, economic and military conflict.

between Greece and the Troika over the austerity policies and bailout loans, as well as the difficult economic circumstances of other countries (e.g. high youth unemployment in Spain), it is not certain that a democratic consultation of the population by the EC would reveal significant support for a major allocation of EU funds to help Ukraine. However, in order to avoid governance difficulties in the future, it would be best for the EC to be consult EU citizens before it makes firm financial commitments to Ukraine. The EU also should be careful to ensure that any financial assistance provided to Ukraine cannot be used as defense expenditure to finance a military build-up. Given the high debt level of Ukraine and the inadequacy of budget revenue to cover constitutionally-guaranteed basic social needs (medical care, pensions, education, social care), any funding to support the improvement of the long-neglected armed forces has to come from foreign sources.

(2) Should the EU de-couple its economic sanctions policies from those of the US if the Minsk II accords are largely honoured by both sides in the conflict?

With any economic sanctions it is important that the terminal conditions be clearly specified and be achievable. With respect to Ukraine, there are important differences between the EU and the US on the endgame. It appears that a majority of EU member states (and probably of EU citizens) would be satisfied with a peace settlement that would ensure that there would be no more war in Ukraine, that appropriate powers be devolved to regions, and that the central government regains control of Ukraine's borders, not including those of Crimea. The Crimea issue could then be treated in a manner similar to the Baltic states in the Cold War. In contrast, the US has set the return of Crimea to Ukraine as a non-negotiable condition for ending sanctions. But Russia has made it clear that it never will do that. So the US is locked into economic warfare of indefinite duration with Russia, especially given the current political composition

of the US Congress. In light of the facts that the US has insignificant economic interests in Russia, whereas the EU countries have substantial stakes (imports of energy, exports of consumer and industrial commodities), it would be sensible for the EC to make contingency plans for a decoupling. On the basis of the experience from the 1980s when West Europe ignored US sanctions related to the gas pipeline and of the mutual dependence of the US and EU, it can be anticipated that there would be only short-term strains in the relationship following a decoupling.

(3) Should the EU discourage NATO from providing military assistance to the Ukraine armed forces?

The poor performances of the Ukraine armed forces in the two active phases of the war reflected the neglect of them by successive governments over two decades. The military power balance in Ukraine now is firmly in favour of the insurgents in the eastern regions and their supporters in Russia. These circumstances cannot be changed in the short-term,

especially not by foreign powers providing more sophisticated weapons and military equipment to Ukraine. Over the decades the US has had little success in supplying weapons to weak governments with poorly performing armies, which describes the situation in Ukraine. US weapons are only effective if they are used by properly trained and motivated soldiers and are well maintained in a technical sense. They are appropriate for NATO armies and a small sub-set of other allies, notably Israel. The armed forces of Ukraine would require intensive and extended training before they could handle some of the systems (e.g. the AN/TPQ-53 mobile anti-artillery radar

system) being proposed by supporters of arms supplies. A further complication has been highlighted by President Poroshenko: Ukraine government, intelligence and military organizations have been comprehensively penetrated by Russian intelligence. So the insurgents and the Russians would know the numbers and locations of any NATO-supplied military systems. A final problem is that Russia has escalation dominance in conventional weapons, which means that the US cannot alter the military balance in favour of Ukraine, even in the medium term. In sum, European countries would be acting sensibly to discourage the US from getting involved militarily in the Ukraine conflict.¹

***Military involvement
should be discouraged.***

¹ This analysis relates to Davis, C. (1990), 'Economic influences on the decline of the Soviet Union as a Great Power: Continuity despite change', *Diplomacy & Statecraft*, p. 81-109.

Rectificando el desconocimiento mutuo: redescubrir Filipinas como puerta de entrada a la ASEAN

Ricardo G. Barcelona y Bernardo M. Villegas

El foco del crecimiento asiático –ASEAN y Asia Oriental– mantiene fuertes lazos comerciales con la UE, EEUU y Japón. Pero Filipinas y España compartieron cuatro siglos de experiencia colonial y eso es algo que debería traducirse en una sólida relación poscolonial. Paradójicamente, el desconocimiento mutuo de las comunidades empresariales de los dos países ha agravado la retirada de España de Filipinas, culminando en una relación económica irrelevante.

A la hora de explicar el insignificante papel de España en Asia, los expertos suelen alegar los siguientes obstáculos a una presencia española más extensa: la distancia geográfica, trabas burocráticas, diferencias culturales y abundantes oportunidades de negocio en Europa. Dichas opiniones siguen guiando la acción estratégica de los empresarios españoles a pesar de que la realidad podría ser muy diferente. Así, ha surgido una paradoja comercial cuyo fruto ha sido la poca importancia española en las relaciones comerciales poscoloniales.

En nuestro análisis atribuimos esa paradoja comercial al desconocimiento, tanto de los gestores españoles

como de los filipinos, de todo el potencial para la colaboración que se les ofrece. Los empresarios siguen implementando estrategias que no se adaptan a la realidad del mercado y hacen peligrar la viabilidad de sus operaciones. Para revertir esta lamentable situación, recomendamos tres líneas de acción: (1) centrarse en potenciar fortalezas complementarias para así crear asociaciones efectivas; (2) crear políticas y mecanismos para desmantelar las barreras legales y administrativas al comercio y la inversión; y (3) profundizar en el entendimiento mutuo y reforzar las capacidades a través de una formación empresarial orientada a la ASEAN y mediante

encuentros entre el sector público y privado.

Analisis

El crecimiento económico estelar que ha vivido Asia ha ido atrayendo inversiones de compañías multinacionales. Aunque las empresas europeas normalmente se centran en China, los inversores internacionales son plenamente conscientes de las oportunidades que ofrece la ASEAN.¹ Apodado “el hombre enfermo de Asia”, ahora es el turno de Filipinas de sorprender a todos. Fortalecido por la calificación crediticia al alza, a la vez que la europea se deteriora, el país ha aumentado su crecimiento económico del 6% al 7,2% desde el año 2008. Dichos resultados se deben al aumento de la transparencia y a una mayor entrada de divisas y de turismo. Para el año 2013, la Subcontratación de Procesos de Negocio (BPO por sus siglas en inglés) generó unos ingresos de 16.000 millones de dólares mientras que la afluencia de dinero enviado por los filipinos residentes en el extranjero alcanzó los 25.000 millones de dólares.

Cuatro siglos de experiencia colonial española en Filipinas deberían darle cierta ventaja comercial a España. Sin embargo, pasado un siglo de repliegue poscolonial que se ha ido intensificando a lo largo del siglo XX, llama la atención la poca presencia económica española. Los expertos en relaciones económicas entre Filipinas y España atribuyen esta falta de contacto a la distancia geográfica, las diferencias culturales y las barreras burocráticas.² La gran cantidad de oportunidades a nivel interno mantuvieron a las empresas españolas en casa. Cuando en 2008 la gran recesión golpeó España duramente, muchas de estas compañías eurocéntricas se hundieron.

El insignificante papel comercial de España contrasta con los picos alcanzados durante su monopolio del comercio de galeones (1565-1815). Benito Legarda, en su libro *Afterthegalleons: foreigntrade, economicchange, and entrepreneurship in enineteenthcenturyPhilippines*, apunta que Filipinas fue el centro asiático de la ruta

comercial Sevilla-Acapulco-Manila. Mercancías como las especias, porcelana, marfil, laca y seda de China se intercambiaban por plata mexicana (como moneda de cambio). Se calcula que un tercio de la producción de plata en México –que fue significativa– acabó en las arcas filipinas como pago de las importaciones españolas.

El comercio de galeones monopolizado por España vinculaba Filipinas a la economía del imperio. El dominio comercial español disminuyó con la independencia de México en 1815. A fin de mantener un negocio lucrativo, a los buques privados también se les permitió navegar por la ruta comercial. Cada vez se reconocía más el potencial agrícola de Filipinas –los cultivos para la exportación transformaron Manila de la puerta de entrada a Asia a una fuente de suministro de productos agrícolas-. Los mercaderes británicos y norteamericanos vieron esta transición como una oportunidad y empezaron a financiar el desarrollo agrícola. Al final, Filipinas se convirtió

1 La Asociación de Naciones del Sudeste Asiático incluye Brunei, Camboya, Indonesia, Laos, Malasia, Myanmar, Filipinas, Tailandia, Singapur y Vietnam.

2 Estos factores fueron identificados por Manuel Varela Bellido (2008) en “El Plan Asia-Pacífico: un balance económico”, pp. 53-63, y en ‘Relaciones económicas y comerciales entre España y Asia en la última década’, p. 17-40, del Ministerio de Industria, Turismo y Comercio, España, Asia y el Banco Asiático de Desarrollo. Boletín Económico, 2937, 1-15/V/2008.

Los intentos de fortalecer los lazos entre España y Filipinas han resultado ser meras tentativas y a menudo el entusiasmo inicial se ve atemperado al comprender de repente que el terreno ha dejado de ser común.

en un importante exportador de azúcar, cáñamo de Manila, tabaco y aceite de coco y el control de su economía pasó a manos de británicos y estadounidenses. Fue en ese momento cuando la influencia española en el comercio de Filipinas se perdió irreversiblemente.

Una experiencia colonial compartida normalmente implica unos estrechos lazos económicos y comerciales entre las antiguas colonias y los colonizadores. Pankaj Ghemwat destacó esta hipótesis en el estudio de la Escuela de Negocios de DHL-IESE sobre la interconexión global. Como ejemplo, la Commonwealth le proporciona al Reino Unido una plataforma para ejercer influencia y a la vez mantener lazos comerciales con sus antiguas colonias. La proyección del poder estadounidense dejó una fuerte impronta en el panorama socio-económico de los países anfitriones, siendo Filipinas un ejemplo clásico. Cincuenta años de tutela han implantado estructuras políticas, legales, económicas y sociales estadounidenses pero con un sesgo filipino. Aunque hay

poca influencia comercial española, la cristiandad sigue profundamente arraigada en las costumbres y la cultura filipinas.

Este contexto histórico plantea unas preguntas interesantes cuyas respuestas son relevantes para el desarrollo de los negocios. En concreto:

1. ¿Qué fue lo que causó la desaparición de la influencia española y su consiguiente declive hacia la irrelevancia comercial en Filipinas y Asia en general?

2. ¿Por otra parte, por qué determinadas marcas españolas prosperan y son omnipresentes entre los consumidores de Filipinas y otros países de la ASEAN?

3. ¿Puede España recuperar su importancia comercial y de qué manera puede hacerlo?

El papel reducido de España se ve con una mezcla de pena y *déjà vu*. Los intentos de fortalecer los lazos entre España y Filipinas han resultado ser meras tentativas. A menudo el entusiasmo inicial se ve atemperado al comprender



Las trabas burocráticas suponen una limitación importante a los negocios en los países de la ASEAN.

de repente que el terreno ha dejado de ser común. No obstante, las prácticas empresariales inconsistentes con la realidad del mercado siguen rigiendo las acciones estratégicas. Sobre todo, son de destacar las siguientes contradicciones:

(1) La distancia geográfica es una barrera insuperable. Sin embargo, a los ejecutivos españoles se les hace la boca agua a la hora de introducirse en el mercado chino, de 1.300 millones de personas. A solo tres horas de vuelo desde Shanghái, la ciudad preferida de los expatriados en China, Manila y las capitales de la ASEAN se ven como lugares lejanos y desconocidos.

(2) Las trabas burocráticas suponen una limitación importante a los negocios en los países de la ASEAN. Por otra parte, el entusiasmo de las empresas españolas por América Latina no se ha visto disminuido por los embargos, las expropiaciones y las suspensiones de pagos.

(3) También se menciona la diferencia cultural vista en términos de idioma y de la historia. Irónicamente, parece que el recuerdo de la experiencia colonial común se ha borrado de la mente de los empresarios españoles.

Estas creencias han arraigado en la mente de los empresarios españoles. Y, por ello, sus acciones estratégicas se han vuelto

iberocéntricas. La expansión internacional selectiva tiende a centrarse en los “familiares” mercados latinoamericanos y los “seguros” mercados europeos.

Entonces, a partir de tales razonamientos, ¿de qué manera han influido estas creencias arraigadas en el posicionamiento estratégico de las empresas españolas?

Las oportunidades en América Latina empezaron a surgir cuando diferentes olas de privatización permitieron a las empresas españolas adquirir y controlar compañías locales. Sin embargo, los partidos populistas volvieron a ganar votos y el liberalismo económico de los gobiernos latinoamericanos se tornó en

³ Véanse, por ejemplo: Rose Marie Boudeguer Yerkovic (2014), “Brasil: El desafío económico de Dilma Rousseff”, *Expansión*, 28/X/2014, y Nyshka Chandran (2014), “Watchout! Brazil markets slide after elections”, *CNBC*, 27/X/2014.

proteccionismo populista. Brasil fue el último en dar este giro político.³ En resumen, la inversión extranjera, antaño considerada la salvadora de América Latina, ya no parecía tan bienvenida.

El mercado común europeo reforzó la estrategia eurocéntrica del comercio español. Está claro que el mercado común facilitó la entrada de capitales, mercancías, servicios y personas. Esto a su vez facilitó la expansión de las empresas españolas en un nuevo mercado doméstico europeo. Con alguna excepción puntual, la proyección más fuerte de los intereses comerciales españoles en Europa fue en el “cinturón meridional”: Portugal, sur de Francia e Italia. No obstante este sesgo regional, surgieron algunos sectores verdaderamente europeos y globales por su alcance: la construcción (Ferrovial, Acciona), energía (Iberdrola), comunicaciones (Telefónica) y servicios financieros (Banco Santander y BBVA).

La mayoría de las empresas españolas, sin embargo, siguen orientadas hacia

el mercado local. Sin una cartera de instrumentos del mercado diversificada, empezaron a hundirse cuando la gran recesión golpeó Europa duramente en 2008. Los ingresos de las compañías eurocéntricas cayeron en picado y causaron pérdidas acumuladas. Los empresarios españoles, a los que la crisis cogió desprevenidos, reaccionaron tarde en su intento de pelear por las oportunidades vistas en el crecimiento asiático. Después de siete años de intentos, su esfuerzo ha dado poco fruto.

La irrelevancia de España en términos comerciales es auto-inflicteda y se debe en gran parte a errores de cálculo estratégicos. Nosotros planteamos que los siguientes factores específicos también contribuyen a ello:

1. El oportunismo sustituyó una buena compresión del problema a la hora de elaborar estrategias.

2. Las suposiciones se convirtieron en “verdades irrefutables” reforzando así los postulados erróneos que guiaban la acción estratégica.

3. Las operaciones de “compraventa” redujeron la importancia de las relaciones y compromisos que buscan asociaciones duraderas.

A favor de España se puede decir que su acceso a la UE transformó una economía de renta media en una potencia industrializada. El progreso económico de España se tradujo en infraestructuras modernas y el liderazgo tecnológico en ciertos sectores. Por ejemplo, las empresas españolas son líderes en el sector de las energías renovables (Iberdrola y Acciona), gestión de residuos (Masias) y servicios medioambientales (Ros Roca). En términos de escala, las empresas españolas ocupan las primeras posiciones en varios sectores como son la banca, telecomunicaciones, energía, construcción e infraestructuras, bienes de consumo y turismo.

Sin embargo, los empresarios filipinos en general conocen las empresas españolas por sus vicios y sus errores. Este punto de vista negativo se ve reforzado por la cobertura en los medios que, de manera cotidiana, hablan

de la crisis económica y la corrupción en España. Tal vez por ello los empresarios filipinos se sorprenden de manera agradable al toparse con compañías españolas creíbles. La sorpresa inicial se convierte en entusiasmo ante la perspectiva de beneficiarse de las oportunidades comerciales. Esto se refuerza cuando los empresarios filipinos encuentran mercancías, servicios o tecnologías española que de hecho pueden utilizar. Sin embargo, al decaer el entusiasmo inicial, tienen que hacer el esfuerzo de conciliar la imagen de España con aquello que las empresas españolas realmente pueden ofrecer.

Los empresarios filipinos prudentemente buscan muestras tangibles de compromiso y capacidad en las compañías españolas. Desgraciadamente, a los empresarios españoles esto les resulta desconcertante. Convencidos de la “ventaja comercial” de España, algunos se jactan de que se trata de un hecho generalmente conocido y aceptado. En este punto, el desconocimiento mutuo llega

a ser fatídico. Por mucho que algunos españoles proclaman su “superioridad comercial”, a menudo le son desconocidos a los ejecutivos filipinos y asiáticos. Y lo que es peor, algunos no están a la altura de las expectativas, socavando así aun más el entusiasmo inicial de los empresarios filipinos.

En este estudio queremos ofrecer una perspectiva que difiere del punto de vista de los expertos sobre las relaciones comerciales hispano-filipinas (o asiáticas). Empezaremos examinando lo que se pierden las empresas españolas ignorando Filipinas y ASEAN en sus estrategias. Identificamos puntos de entrada sostenibles a las oportunidades que ofrece la ASEAN y los modos en que Filipinas puede facilitar esa entrada a las empresas españolas. En este análisis, utilizaremos nuestra estrategia Personas-Oportunidades-Lugar (POP por sus siglas en inglés) y Marcos Estrategia-Oportunidad para desarrollar una hoja de ruta coherente y práctica. En las conclusiones haremos hincapié en unas acciones específicas para los gobiernos y las empresas.

Los empresarios filipinos prudentemente buscan muestras tangibles de compromiso y capacidad en las compañías españolas.

Siguiendo el camino que ofrecemos, los empresarios pueden volver a descubrir la ruta de los galeones del siglo XXI y reconectar España con Asia (y viceversa) a través de Filipinas.

¿Qué se pierde España en la ASEAN?

La suerte está cambiando. El boom económico español se convirtió en fracaso y la recuperación ha sido un proceso lento y doloroso desde 2008. Por otra parte, “el hombre enfermo” –Filipinas– tuvo su mejor resultado económico, sobre pasando a otros países de la ASEAN. Ignorando Filipinas y ASEAN los empresarios españoles perdieron la oportunidad de: (a) participar en las

oportunidades en unos mercados de alto crecimiento, que podría ser mayor que el de España; (b) reequilibrar su cartera de oportunidades apartándose de los mercados de bajo crecimiento y alto riesgo político; y (c) utilizar una cantera de talento con movilidad internacional para apoyar su expansión global.

La ASEAN, con una población de 617,2 millones, registró un Producto Interior Bruto (PIB) de 2.392 millones de dólares en valor actual según se muestra en la Figura 1. La renta per cápita de los mayores países de ASEAN en 2013 fue bastante mayor que los 4.000 dólares de la India. Malasia y Tailandia superan los 9.800 dólares

de China, mientras que Indonesia y Filipinas con su rápido crecimiento se acercan a los valores chinos. El comercio y la inversión fueron pilares importantes para el crecimiento sostenible y para asegurar una prosperidad continuada. Las tasas de inflación se movían dentro de un rango prudente, señalando la mejora de la capacidad de compra y la conservación de la riqueza. Las necesidades cambiantes de los consumidores y de las estructuras industriales en los países de la ASEAN pueden ofrecer amplias oportunidades para introducir nuevos servicios e inputs tecnológicos.



El comercio y la inversión fueron pilares importantes para el crecimiento sostenible y para asegurar una prosperidad continuada.

Figura 1. Perfil económico y comercial de la ASEAN

2012	Total Exports				Total Imports				Total Trade			
	Intra-Asean	Extra-Asean	Total	%Intra-Asean	Intra-Asean	Extra-Asean	Total	%Intra-Asean Asean	Intra-Asean	Extra-Asean	Total	%Intra-Asean
	5 bin	5 bin	5 bin	%	5 bin	5 bin	5 bin	%	5 bin	5 bin	5 bin	%
ASEAN - Industrial	247	628	865	28,6%	177	646	824	21,5%	425	1264	1689	25,2%
Malaysia	61	167	228	26,8%	55	142	196	27,9%	116	308	424	27,3
Singapore	130	279	408	31,8%	80	300	380	21,0%	200	578	788	26,6%
Thailand	57	173	230	24,7%	43	205	248	17,3%	100	378	477	20,9
ASEAN - Emergent VIP	69	287	357	19,4%	90	281	370	24,2%	159	568	727	21,8%
Indonesia	42	148	190	22,0%	54	138	192	28,1%	96	286	382	25,1%
Philippines	10	42	52	18,9%	15	50	65	22,9%	25	93	117	21,1%
Vietnam	17	97	115	15,2%	21	92	113	18,4%	38	189	228	16,8%
ASEAN - Others	7	25	33	22,4%	11	17	28	40,0%	18	42	60	30,5%
Brunei Darussalam	2	11	13	13,2%	2	2	4	43,6%	3	14	17	19,8%
Cambodia	1	6	7	13,3%	4	7	11	37,0%	5	14	19	27,6%
Laos	1	1	3	44,1%	1	2	4	33,3%	2	4	6	37,9%
Myanmar	3	6	9	36,5%	4	5	9	44,9%	8	11	19	40,7%

Source: ASEAN Merchandise Trade Statistics Database

Filipinas ha tenido el mayor crecimiento económico aunque a la vez se ha quedado atrás a la hora de atraer inversiones extranjeras directas. La contribución española ha sido mínima, algo que los inversores atribuyen a las siguientes restricciones estructurales:

(1) La propiedad extranjera está limitada por ley a un máximo del 40%.

(2) La incertidumbre en el campo regulatorio es alta debido a cambios imprevisibles de la normativa.

(3) La ineficiencia de la burocracia contribuye a la baja calificación de la “facilidad de hacer negocios”.

Dichos factores se examinan de manera más detallada en el marco Personas-Oportunidades-Lugar (POP) analizado aquí. Basta decir por ahora que un entorno empresarial y normativo más restrictivo en Filipinas contrasta con la “facilidad” con la que las empresas españolas adquirieron el control de compañías latinoamericanas. Sin embargo, dicha “sabiduría

empresarial” debe ser cuestionada. La realidad es como sigue: Bolivia⁴ (Red Eléctrica e Iberdrola) expropiadas, Argentina⁵ (Repsol) embargada y Venezuela⁶ (Banco Santander) recompró los activos españoles. Argentina ha declarado la suspensión de pagos⁷ por octava vez durante el último siglo.

Los expertos alegan la baja inversión extranjera directa en Filipinas como prueba de su “sabiduría empresarial”. Visto desde una perspectiva legal miope, hay abogados españoles que consideran el límite a la participación extranjera como un riesgo insuperable. Debido a ello han invertido en su mente los principios económicos: aconsejan a sus clientes “invierte lo menos que puedas, coge los máximos beneficios y no te expongas a riesgos financieros”.

Esa actitud legalista contrasta con lo que suelen hacer los empresarios. Ellos ven la una baja inversión extranjera directa como síntoma de una ineficiencia más profunda. Si reformulamos la

situación debido a las trabas a los negocios, se pueden identificar dos series de oportunidades:

1. Las empresas pueden crear oportunidades futuras ofreciendo soluciones para dichas trabas.
2. Podrían tomar posiciones desde el principio, lo que les proporcionaría beneficios en el futuro.

Opinamos que el débil tejido industrial, el alto coste de la energía y las malas infraestructuras son los factores que más limitan la inversión en Filipinas y que, a la vez, podrían ofrecer beneficios atractivos. Pero los inversores con éxito, en vez de lamentarse, aprovecharon los puntos fuertes de Filipinas mientras buscaron remover los obstáculos que impedían la inversión.

Tal vez no sea de extrañar el hecho de que los expertos y sus abogados se centren en por qué no deberían invertir en Filipinas. Por desgracia para ellos, los empresarios reconocieron una oportunidad más inmediata en el sector

4 Associated Press (2012). “Bolivia expropriates Spanish energy subsidiaries”, USA Today, 29/XII/2012.

5 Wire Staff (2012), “Argentina, Spain at odds over oil company expropriation”, CNN, 17/IV/2012.

6 Miles Johnson (2012), “Risks: seizures highlight pitfalls of Latin America”, Financial Times, 29/XI/2012.

7 The Economist (2014), “Argentina defaults: eighth time unlucky”, The Economist, 2/VIII/2014.

servicios y se pusieron en acción.

Afectados por estos impedimentos físicos, los empresarios filipinos trabajaron de la mano de sus socios extranjeros en la transformación del sector servicios construyendo capacidades BPO. Aprovecharon una infraestructura de comunicación más avanzada que se benefició de la anterior liberalización del mercado. Combinado con el alto nivel profesional y de conocimiento de idiomas de los filipinos, BPO supera las debilidades en este país debido a su menor dependencia de la energía barata y a mejores infraestructuras.

El dinamismo económico de la ASEAN, sostenido por la iniciativa empresarial, contrasta con el menor potencial de crecimiento de Europa y América Latina. Desde el punto de vista de las oportunidades, las empresas españolas suelen tener una excesiva exposición en Europa y América Latina y una insuficiente presencia en los países de alto crecimiento de ASEAN. Esta situación

presagia una recuperación lenta y un incremento de los riesgos políticos. El mayor peso de la ASEAN podría reequilibrar los riesgos y beneficios.

En cuanto a Asia, los empresarios españoles se muestran deslumbrados por el enorme tamaño de China. La prioridad dada a su presencia en China se basa en unos cálculos simplistas y erróneos. La idea es la siguiente: si sólo una parte de la población china consume productos españoles sería posible beneficiarse de una demanda mayor que la europea. Pero si dejamos la fantasía y volvemos a la realidad, la pregunta es: ¿por qué el “boom del consumo” chino no fue aprovechado por la empresa española?.

Consideremos un ejemplo típico: un fabricante de turbinas eólicas, muy a su pesar, se dio cuenta de su error de cálculo. Siendo pionero en China, suministraba el 85% del mercado emergente de turbinas eólicas basado en transacciones de “compraventa”. Esto incluía la exportación a China de

Las empresas españolas suelen tener una excesiva exposición en Europa y América Latina y una insuficiente presencia en los países de alto crecimiento de ASEAN.

modelos existentes de turbinas que ya se vendían en Europa, con mínimos servicios y financiación posventa y algún ensamblaje a nivel local.

En cinco años, las ventas cayeron a un nivel insignificante aunque el mercado de turbinas chino se expandía. Ocurrieron tres cosas: (1) los contratistas chinos aprendieron rápidamente y comenzaron a producir modelos más baratos y por lo tanto se convirtieron en competencia; (2) la tecnología de la competencia también mejoró; y (3) los que entraron más tarde obtuvieron cuotas de mercado ofreciendo servicios integrados, capacidad de desarrollo y financiación.

En Filipinas la empresa achacó sus resultados insatisfactorios a la falta de subvenciones. Es un dato curioso ya que el precio de la energía era alto y crecía aún más, por lo que los subsidios perdían relevancia. Además, la tarifa aprobada para los parques eólicos en Filipinas también era más alta que la mayoría de los subsidios europeos. Y mientras los empresarios

estaban demasiado ocupados justificando sus previsiones, la danesa Vestas firmó un contrato con Development Corporation (EDC) filipina. A finales de 2014 un parque eólico de 150 MW, el proyecto más grande de ese tipo en Asia, estará listo y operativo.

¿Dónde falló el primer fabricante de turbinas eólicas?

La empresa eligió Singapur como su base regional, utilizando solo un pequeño equipo de venta en la región Asia-Pacífico. Dado el reducido tamaño y población de Singapur, es donde menos probabilidad de éxito tiene el negocio de los parques eólicos. Además, su equipo de venta estaba demasiado lejos –en comparación con los competidores– de los mayores centros de demanda en Filipinas, Tailandia e Indonesia de la ASEAN, así como de Australia y Nueva Zelanda. La decisión sobre la ubicación resultó en una deficiente cobertura de los consumidores. Por ello, la empresa fracasó completamente en el intento de mejorar su obsoleta oferta tecnológica y enfoque “compraventa”.

En el otro extremo, Inditex es un ejemplo de éxito. A través de Zara y sus marcas afiliadas, las franquicias filipinas de Inditex hacen un excelente negocio. Por el contrario, sus competidores españoles que exportan mercancía parecida fracasaron. ¿La diferencia? Inditex estableció una presencia física a través de sus franquicias, que, apoyadas por el marketing y la logística, llegaron a ser omnipresentes. Sus competidores, a su vez, utilizaron una modalidad de “compraventa”. En un mercado definido por la imagen, la combinación de la marca, la logística y el marketing fueron de fundamental importancia para proporcionar una oferta diferenciada. Y, por ello, unos precios más bajos dejaron de representar una fugaz (no) ventaja.

En el campo de los servicios financieros destaca el éxito de Mapfre (compañía de seguros española) y en el otro extremo la salida de un gran banco español durante la crisis financiera en Asia en 1997. El banco español al que le había sido concedida una de las 10 licencias bancarias completas

adquirió empresas locales para extender su negocio en la bolsa. Al empezar a sufrir pérdidas el banco español vendió sus operaciones en Filipinas a Banco de Oro, un banco filipino de tamaño medio en aquel entonces. Si avanzamos hacia el siglo XXI, las adquisiciones y el crecimiento del Banco de Oro lo convirtieron en el mayor banco universal de Filipinas.

Mapfre optó por un enfoque gradual. Reconociendo su limitado conocimiento del mercado, utilizó el reaseguro para adquirir experiencia en diferentes segmentos de este negocio. A lo largo de varios años Mapfre ha ido adquiriendo compañías aseguradoras filipinas para ganar cuotas del mercado. Al final, fusionó sus operaciones en Filipinas con Insular Life, el centenario líder del mercado. A medida que evolucionaba, Mapfre introducía nuevos servicios como la asistencia vial y seguros de viaje a través de Ibero Asistencia, así como productos especializados.

En el año 2014 Mapfre alcanzó el liderazgo en el mercado de reaseguros,

siendo la única empresa extranjera con presencia a nivel nacional. También ocupó el primer puesto en el segmento de seguros de vehículos a motor y el quinto en seguros generales. Gracias a su presencia en Filipinas, Mapfre ahora ofrece servicios de seguro y reaseguro a los países de la ASEAN.

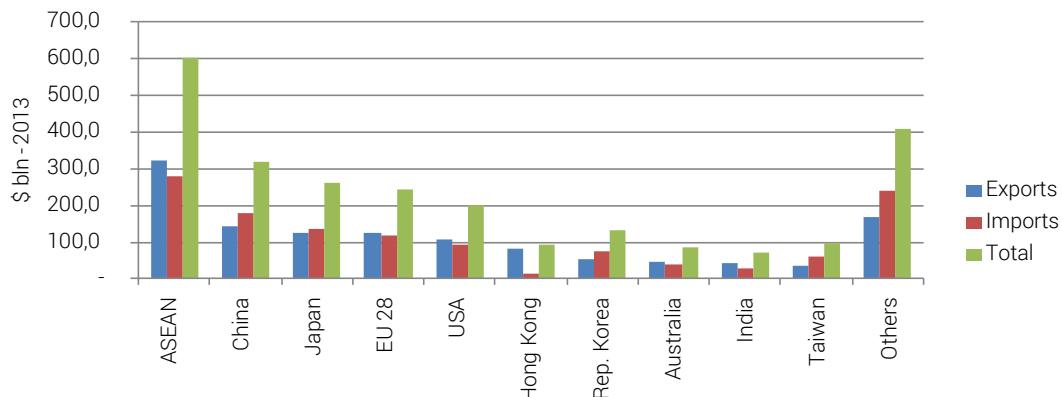
Puntos de entrada y Zona de Libre Comercio de la ASEAN: dividendos demográficos e integración regional

Las empresas se benefician en gran medida de los dividendos demográficos de los países de la ASEAN de dos modos:

(1) ofreciendo mercancías y servicios adecuados a las economías emergentes; y (2) proporcionando el input tecnológico que amplía las ofertas de las compañías locales en el mercado. La Zona de Libre Comercio de la ASEAN podría impulsar la convergencia de normas y una mayor libertad del flujo de capitales, mercancías, servicios y trabajadores.

La Zona de Libre Comercio de la ASEAN podría impulsar la convergencia de normas y una mayor libertad del flujo de capitales, mercancías, servicios y trabajadores.

Figura 2. Comercio e interconexión dentro de la ASEAN



En el marco de esa emergente liberalización económica, los que quieren ser la puerta de entrada a la ASEAN deben presentar un mínimo de condiciones:

(1) El tamaño del mercado nacional. Una presencia acreditada en al menos uno de los mercados más importantes identificados como “industrializados” o “emergentes VIP” en la Figura 1.

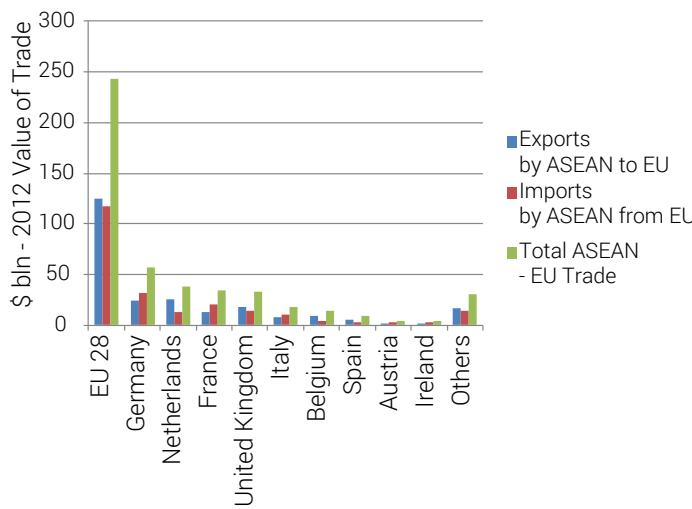
(2) La existencia de una cantera de talentos. Entre los talentos locales se buscan gestores competentes y potenciales consumidores.

(3) La transparencia e interconexión en el mercado. Un mercado conectado también facilita el acceso a los mercados de AFTA (Zona de Libre Comercio de la ASEAN) que permitirán el comercio libre de aranceles a partir del año 2015.

Exceptuando los servicios financieros dominados por Singapur, los cinco miembros de la ASEAN cumplen estas condiciones. Son los emergentes VIP (Vietnam, Indonesia y Filipinas) y dos economías industrializadas (Tailandia y Malasia) según se puede ver en la Figura 2. Myanmar está trabajando en su transición política y

presenta oportunidades y retos particulares.

A pesar de que los políticos intentan proteger las industrias locales, la integración de la ASEAN ha progresado más de lo que se suele reconocer. La complementación industrial en el sector automovilístico, el de la electrónica y de la tecnología de información es una realidad y las fábricas filipinas y tailandesas se apoyan en los suministradores de Malasia (y viceversa). Este hecho explica el alto nivel de comercio intrarregional tal y como se muestra en el Figura 1. También las cadenas de suministro y producción de la ASEAN están conectadas

Figura 3. Flujos comerciales internacionales de la ASEAN

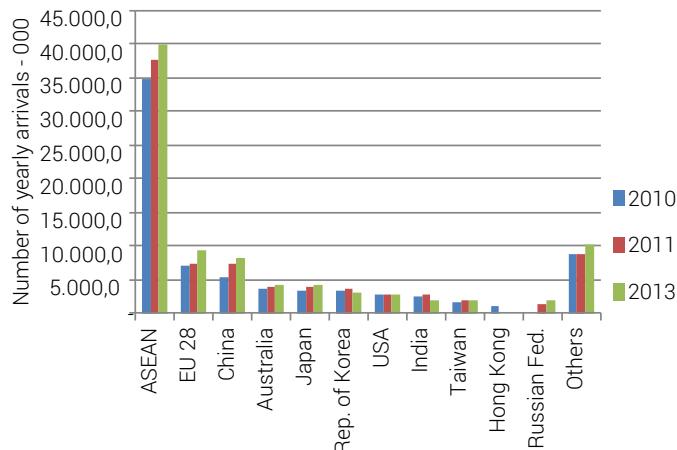
con la logística global de las empresas multinacionales. La complementación industrial se trasladó a un contexto transcontinental. Alliance Global Group, una compañía filipina, es propietaria de Emperador, la segunda marca mundial de brandy según destaca TheSpirits Business. La empresa importa desde España los destilados de brandy, un producto estrella de la exportación a Filipinas en 2013, para su mezcla y embotellamiento, creando así un número uno de ventas en el mercado nacional filipino:Emperador Light. Para asegurar el suministro de los destilados, la empresa adquirió un viñedo de 1.000

hectáreas y una destilería en Jerez de la Frontera en España. Con esta adquisición, Alliance Global Group se convirtió en el mayor inversor filipino en España.

La compañía por sí sola dio a conocer tanto en España

como en Filipinas de qué manera la complementación estratégica puede crear una fuerte presencia internacional. Aunque todavía representa sólo la mitad del tamaño de la empresa líder del sector, Jinro, la Global Alliance Group ofrece un ejemplo de cómo las empresas filipinas pueden proyectar sus intereses comerciales. En 2013 la empresa vendió 31,9 millones de cajas de contenedores de nueve litros, en comparación con las 65,9 millones de cajas de Jinro.

Replicando el éxito del brandy español, Global Alliance Group adquirió Whyte&MacKay de las UnitedDistilleries de Escocia. Aunque es todavía pronto, el negocio del whiskey tiene

Figura 4. Llegada de turistas a los países de la ASEAN

Las barreras administrativas y no-económicas pueden explicar la pequeña cuota del mercado turístico español que ocupa Filipinas.

la oportunidad de obtener resultados parecidos a los del brandy.

El turismo sigue las mismas pautas que el comercio, según se puede ver en la Figura 4. Los turistas europeos son los primeros en número de llegadas a los países de la ASEAN, excluyendo los flujos intra-ASEAN. La alta interconexión en la región no es ninguna sorpresa y en parte se puede explicar por factores administrativos y económicos.

Los turistas filipinos necesitan por lo menos un mes para obtener un visado Schengen necesario para viajar a Europa. Salvo contadas excepciones, los demás países de la ASEAN se enfrentan a obstáculos parecidos. Dentro de la ASEAN la exención de visados para los ciudadanos de estos países contribuyó al crecimiento del turismo intra-regional. En los últimos meses, Japón suprimió los visados a Filipinas, lo que resultó en un importante crecimiento de turismo filipino en Japón.

Los costes del viaje representan la traba más importante para los turistas europeos que viajan a los países de la ASEAN. Por otra parte, las barreras administrativas y no-económicas pueden explicar la pequeña cuota del mercado turístico español que ocupa Filipinas. Un repaso rápido de la publicidad de los agentes de viaje españoles respecto a los viajes a Asia nos da alguna pista. Mientras Tailandia es un país bien publicitado, Filipinas casi no aparece como destino turístico. Sin este vínculo institucionalizado con el turismo español, los visitantes de este último país normalmente descubren Filipinas accidentalmente a través de amigos, familiares o empleados domésticos.

Aunque las limitaciones son reales, el desconocimiento mutuo de los empresarios españoles y filipinos también perjudica la expansión de sus intereses comerciales. Hay que tener en cuenta lo siguiente:

1. El comercio intra-ASEAN de la Figura 1 reproduce los

vínculos mercantiles de la colonia donde Filipinas era la puerta de entrada de España a China, Japón y sus vecinos como importantes socios comerciales.

2. En el Figura 5, la dominación europea –que reemplaza a la española– hoy en día reproduce las

posiciones de las compañías coloniales de las Indias Orientales creadas por los comerciantes holandeses y británicos, con la extinguida Tabacalera (o Tabacos de Filipinas) como el equivalente español más cercano.

Alemania, los Países Bajos y el Reino Unido se han

beneficiado de la larga presencia de sus empresas. En Filipinas las empresas privadas como Siemens, Royal Dutch Shell, Unilever, Philips y Lufthansa Teknik, para mencionar algunas, han sustituido las compañías de las Indias Orientales. A pesar de la menor afinidad filipina

Figura 5. El comercio entre la UE y la ASEAN

	Food	Furnishing	Fabrication	Fun	Fashion
Opportunities	Processing technologies Logistics Inputs	Knock-down furniture Design	Engineering technologies Agri-engineering Water, power, energy, and infrastructures Environmental services Specialized vehicle assembly	Tourism infrastructures Travel & entertainment Sport and events	Franchising Design
Capabilities	Systems Packaging Automation	Manufacturing Assembly Sourcing	Technical Financial Track record	Global marketing Financial Product development	Branding Logistics
Complementation	Foreign partners: Proven technology, expertise, and experience Philippine partners: Proven market access, presence, and local resources				
Cooperation	Technology transfers, joint ventures, consortia, export-import, local manufacturing and servicing				
Commitment	Technological, financial, resources, and local presence				



Los trabajadores filipinos en el extranjero están muy presentes tanto en Europa como en Oriente Medio y EEUU.

con los productos franceses, las marcas francesas están omnipresentes en el sector de la moda (Yves Saint Laurent, Chanel), alimentos (Danone), perfumes (Christian Dior) y productos de lujo (Louis Vuitton), entre otros. En el sector de la energía las entradas en el mercado son más recientes (Total), una vez liberalizado el mercado.

El acuerdo de doble imposición entre los Países Bajos y Filipinas redujo la carga fiscal y aumentó la retención de ingresos por parte de los inversores y las empresas. Respecto al Reino Unido, la eficiencia administrativa facilita los acuerdos financieros con menor coste. En el extremo opuesto, las comisiones que cobran los bancos españoles y filipinos en transacciones financieras son de las más

altas. Desgraciadamente, también son los menos sofisticados a la hora de responder a la demanda de servicios financieros de los inversores internacionales.

Las empresas en España y Filipinas que invierten o exportan tienen dos posibles opciones cuando se enfrentan a estas barreras: (1) abandonar la inversión o el comercio; o (2) financiar la transacción a través de bancos que operan desde jurisdicciones más eficientes en términos administrativos. En este último caso, la poca presencia de las empresas españolas en Asia fue aún más debilitada.

¿Es viable Filipinas como puerta de entrada a la ASEAN?

Las estrategias de entrada en el mercado y la elección

de los puntos de entrada se examinan aquí utilizando el marco Personas-Oportunidades-Lugar (POP). A través de una interacción dinámica entre ellos, las ideas empresariales pueden producir beneficios cuya totalidad sería para los inversores. En concreto:

(1) “Personas” supone una fuente de consumidores y talentos que alimentan un círculo virtuoso (o vicioso). Una población joven y en aumento es el combustible de las oportunidades económicas.

(2) Las “oportunidades” se expanden cuando la competencia aviva las respuestas de las empresas a las perturbaciones económicas y del mercado. En una situación de interacción dinámica, los

nichos cambiantes del mercado abren los puntos de entrada para nuevas ofertas de productos o servicios.

(3) “Lugar” define las estructuras del mercado que marcan su atractivo. Una legislación y un marco normativo seguros y la transparencia permiten que las empresas cosechen beneficios como justa recompensa por asumir riesgos.

Ahora vamos a analizar el caso filipino en cada una de las tres dimensiones estratégicas en relación con sus socios de la ASEAN. Nos centraremos en cómo España y Filipinas pueden volver a descubrir la “Ruta de Galeones” del siglo XXI en beneficio mutuo.

Personas: aprovechando la cantera de talentos y el creciente mercado

Los trabajadores filipinos en el extranjero están muy presentes tanto en Europa como en Oriente Medio y EEUU. Contribuyen al bienestar de sus familias de acogida ocupándose de las personas mayores y proveyendo servicios

domésticos. Además, el número de profesionales en los sectores de servicios, náutico y técnico está en aumento. Por ejemplo, los marineros filipinos representan la tercera parte de la mano de obra en el sector marítimo a nivel global. Los artistas y animadores filipinos están presentes en las capitales de Asia, en el Broadway neoyorquino, el West End londinense y también en los cruceros.

En total, los filipinos residentes en el extranjero en 2013 enviaron más de 25.000 millones de dólares a sus familias, lo que compensa una mísera inversión extranjera directa de solo 4.000 millones de dólares. Los envíos de dinero tienen un impacto en el crecimiento económico parecido al de las inversiones. Los hogares filipinos gastan principalmente en educación, vivienda y consumo mientras que el resto de sus ahorros lo invierten en proyectos emprendedores. Debido a ello, los envíos de dinero impulsan la expansión del mercado inmobiliario y de construcción que, a su vez, a medida que se forman nuevos hogares, sostienen

el aumento del consumo de bienes duraderos. La moda, la alimentación y el entretenimiento siguen las tendencias globales debido a la movilidad de los filipinos y sus ganas de experimentar. El aumento de los ingresos ha llevado a un mayor consumo que incrementa la demanda de los bienes de consumo y superficies comerciales.

El énfasis que las familias filipinas ponen en la educación ha creado una cantera de talento con movilidad global. La movilidad ha dado lugar a una nueva clase gestora presente en todas las capitales asiáticas, así como en las agencias y organismos internacionales como son las Naciones Unidas y sus agencias. Más cerca de casa, el excelente conocimiento de los filipinos de inglés, tecnología de información, ingeniería, contabilidad y medicina, entre otros, proporcionan una fuente de talentos que sostiene la rápida expansión de los BPO.

Junto con los envíos de dinero, los ingresos de los BPO han crecido más de 20% anualmente en la

Salvo algunas excepciones, las empresas españolas y filipinas no están plenamente capacitadas para contratar, y menos aún para delegar la gerencia de las empresas a extranjeros.

última década. Debido a ello, Filipinas relevó a la India en el primer puesto entre los proveedores de servicios BPO, ingresando 16.000 millones de dólares en 2013 y empleando a 917.000 filipinos. Los BPO filipinos tuvieron gran éxito, sobre todo porque predomina la iniciativa privada, mientras que el gobierno juega un papel secundario de apoyo.

Entonces, si los talentos filipinos tienen tanto éxito, ¿por qué los empresarios consideran la falta de capacidad como un obstáculo a la expansión internacional?

Los gestores españoles y filipinos por defecto contratan a sus conciudadanos para ocupar puestos directivos. Este enfoque aumenta las limitaciones a la expansión como son: (a) problemas con el idioma; y (b) conocimiento técnico poco adecuado para operar en la ASEAN o Europa. Claro está, los empresarios alegan la falta de talento como un obstáculo y así justifican sus previsiones. Sin embargo, dicho diagnóstico puede ser

erróneo: los graduados de las universidades españolas, de los que la mitad no encuentran empleo en casa, emigran y buscan trabajo en el extranjero. Además, los estudiantes filipinos salen cada año de las mejores escuelas de negocios, como IESE y ESADE, para después ocupar puestos de alta gerencia en compañías globales. Entonces, mientras las empresas multinacionales de manera rutinaria reclutan los mejores talentos a nivel global, las empresas españolas y filipinas se las desean para ocupar puestos ejecutivos con talentos capacitados para trabajar en el mercado.

¿La diferencia? En estas compañías globales prevalece la meritocracia y a los profesionales se les facilita la movilidad, las recompensas económicas y el reconocimiento por sus logros.

En ese contexto, algunos obstáculos son de hecho autoimpuestos. Salvo algunas excepciones, las empresas españolas y filipinas no están plenamente capacitadas para contratar, y menos aún

para delegar la gerencia de las empresas a extranjeros. Así, a falta de talentos probados a nivel local o internacional, la entrada en el mercado se ve limitada por la falta de capacidad de los directivos. O, incluso peor, las operaciones pueden fracasar por emplear medios inadecuados.

Oportunidades: ¿cómo pueden beneficiarse mutuamente las empresas españolas y filipinas?

Mientras los BPO y el mercado de consumo están floreciendo, los sectores de la industria y agroindustria están en proceso de transición hacia una mayor competitividad dentro del

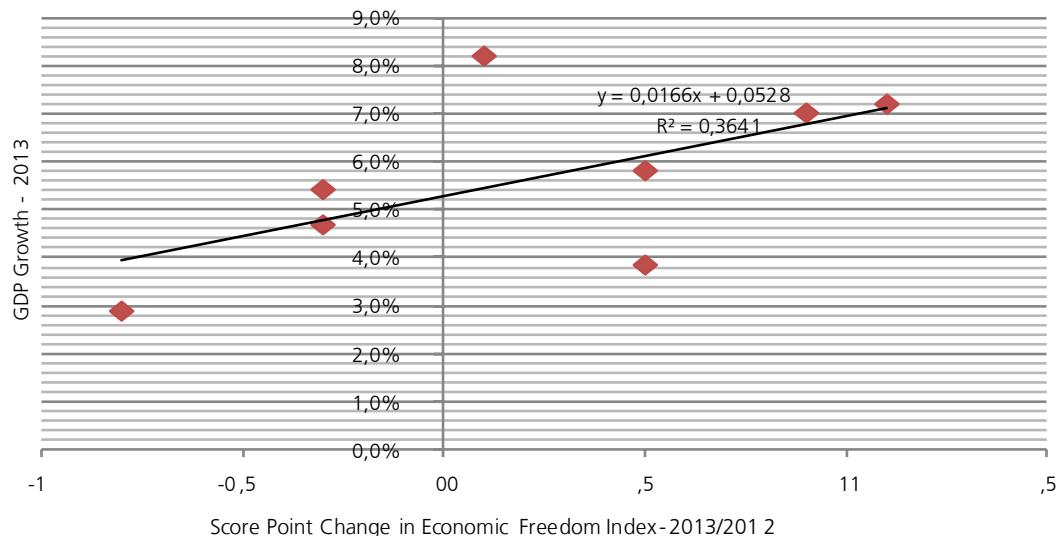
AFTA. Esto significa una necesidad de adaptar la producción, las cadenas de suministro, tecnologías y estrategias de negocio a la realidad competitiva de la ASEAN.

A la hora de afrontar estos retos, las necesidades de las empresas filipinas han cambiado de manera considerable. Con un flujo de caja social copioso y un sector bancario repleto de liquidez, la necesidad de inversiones no tiene tanta prioridad. En su lugar, las empresas filipinas están buscando socios viables en áreas de tecnología, sistemas de procesamiento,

automatización y acceso a los mercados globales.

Esta situación en el mercado cuestiona la viabilidad del modelo de “compraventa” al que están acostumbrados los empresarios. En él, los exportadores españoles producen y venden mientras que los importadores filipinos compran y distribuyen en el mercado filipino. La “compraventa” no requiere muchos recursos y todos los esfuerzos de marketing se añaden a las iniciativas en el mercado nacional. Los costes más altos hacen a esta estrategia cada vez menos sostenible de cara a la competencia de las bien

Figura 6. Marco Estrategia-Oportunidades



Las empresas españolas podrían salir favorecidas por el acceso directo a mercados en rápido proceso de crecimiento.

posicionadas marcas globales o competidores asiáticos y filipinos.

En este punto, la distancia geográfica y los costes desaniman a las empresas españolas, que dejan de buscar oportunidades en Asia y Filipinas. Sin embargo, ¿está justificada esta auto-exclusión?.

Nuestro Marco Estrategia-Oportunidades (Figura 3) ofrece la alternativa al enfoque de “compraventa”. Para complementar sus capacidades y recursos, las empresas filipinas se benefician de los inputs tecnológicos que mejoran el diseño, la eficiencia y la logística. A cambio, las empresas españolas podrían salir favorecidas por el acceso directo a mercados en rápido proceso de crecimiento.

Para que partenariados de esta naturaleza prosperen es esencial entender bien de qué manera podrían trabajar las empresas conjuntamente.

Las oportunidades en Filipinas se agrupan por sectores (las “cinco efes”) en proceso de transición estructural: comida (food), mobiliario (furnishings), fabricación (fabrication), ocio

(fun) y moda (fashion). En concreto:

- La transformación de alimentos y la agroindustria requieren tecnologías de procesado avanzadas para poder aumentar el rendimiento. Sufriendo altas tasas de deterioro, el rendimiento podría ser aumentado a través de las mejoras en la logística, manipulación y reconfiguración de las cadenas de suministro.
- El sectormobiliario se beneficia del crecimiento rápido de la construcción residencial y comercial. Para enfrentarse a una demanda más alta se requiere una producción a escala industrial para fabricar muebles y mobiliario accesibles y de alta calidad.

- La “fabricación” requiere tecnologías y conocimiento especializados que mejoren su eficiencia, escala y alcance. Mientras que las empresas filipinas están avanzadas en obra civil, requieren tecnología extranjera para la ingeniería de estructuras y procesos en infraestructuras. Una

transferencia parecida de tecnología es viable en el sector de vehículos especializados (por ejemplo, ambulancias y aplicaciones militares), servicios medioambientales (como el waste-to-cash, residuo como negocio) y tecnologías de información especializadas (medición inteligente y ciudades inteligentes).

- El ocio incluye turismo, entretenimiento y deportes, que se benefician del aumento de las rentas y la mayor integración dentro del AFTA. El potencial turístico filipino, sin embargo, sigue siendo desatendido si se tiene en cuenta su limitada integración en los mercados turísticos globales. Esto contrasta con el turismo y programas deportivos españoles, con mucho éxito y que crecen a pesar de la crisis económica.

- El sector de la moda requiere cambios dado el incremento en las rentas. Filipinas es un mercado metropolitano (especialmente Manila y Cebú) donde los niveles de renta son aproximadamente tres veces mayores a la media nacional.

Gracias a la ampliación de los BPO a los mercados regionales, el aumento de las rentas en las provincias ha ampliado el mercado de la moda.

Harbest AgriBusiness Corporation, el mayor grupo agroindustrial, integra tecnología extranjera en su proyecto de modernización agrícola. Empezando como especialistas en el mercado de las semillas, Harbest y la taiwanesa Known You Seeds ampliaron su empresa conjunta para incluir la investigación y el cultivo de semillas en Filipinas. En un archipiélago la logística e infraestructuras deficientes constituyen el mayor obstáculo al desarrollo agrícola. Para enfrentarse a este problema, Harbest reconfiguró su cadena de suministros alentando a los agricultores a que cultivaran alimentos para sus mercados locales. Debido a ello, se redujo la necesidad de transporte entre las islas y de cámaras frigoríficas. A continuación se añadieron el riego por goteo de Jain de la India y de Israel, tractores manuales de Taiwán y e insumos

agrícolas de Prathista de la India para proporcionar un servicio integrado a los agricultores. La Fundación SM organizó la formación continua de agricultores, mientras que sus productos locales se vendían a través de los supermercados de SM, que disponen de la red más amplia de tiendas a nivel nacional.

Aprendiendo de las experiencias de Harbest, las empresas españolas pueden utilizar nuestro marco estratégico (las “cuatro ces”), como se puede ver en la Figura 3, para orientar su acción estratégica. En concreto:

- La evaluación de la capacidad empieza por “saber lo que uno tiene” para poder complementar las ofertas de los socios. Esto requiere un proceso de experimentación y validación.

- La complementación se apoya en la fuerza de las empresas españolas en el ámbito de la tecnología y la ingeniería de procesos mientras que los socios filipinos pueden contribuir con el acceso al mercado.

• La cooperación define la estructura y la gestión del proyecto.

• El compromiso es la prueba decisiva sobre el modo en el que la acción estratégica acordada se ve apoyada en términos de tiempo, dinero y personas.

Para entender mejor el porqué de la poca importancia española a nivel comercial, debemos analizar el siguiente escenario:

• Una empresa agrícola española presumía de sus productos de “primera clase”. En repetidas pruebas de campo al final fueron los últimos, detrás de otros cuatro competidores: una empresa india, otra taiwanesa y dos filipinas. Su reacción al fracaso fue el siguiente: (a) consideró que los ensayos fallaron; (b) requirió a su posible futuro socio que comprara los insumos pero insuficiente apoyo de marketing; y (c) se negó a dar apoyo técnico porque el mercado estaba demasiado lejos. Por desgracia, este tipo de respuesta era muy común entre las empresas que usan

el enfoque de “compraventa” para ganar cuotas de mercado.

• Sus competidores, en cambio, han apoyado la introducción de sus productos con formación técnica, educación de agricultores y extensos ensayos sobre el terreno.

Así, mientras los empresarios españoles pasaban el rato justificando su mala fortuna, la competencia ya cosechaba éxitos comerciales. El éxito de estos últimos se debe al hecho de que ayudaron a sus socios filipinos a convertirse en líderes de mercado. La transformación de alimentos y las clínicas de fútbol son algunos ejemplos opuestos. Analicemos el siguiente ejemplo:

• Leche Pascual, productora de lácteos procesados, probó varios de sus yogures en Filipinas. Sus primeros intentos fueron trasladar las ofertas (sabores) españolas, y fracasó. La empresa efectuó el análisis del porqué falló su yogur “superior” mientras que competidores como Yakult y Danone tenían éxito. Descubrió que a los paladares filipinos el yogur

no les resultaba tan familiar y que no les gustaba su sabor agrio. Para adaptarse al gusto filipino se ha añadido azúcar a la receta existente y se ha introducido el yogur con sabor de mango. Siendo rico en calcio y otros ingredientes vitales, el yogur se postuló entonces como un producto que podría contribuir al estilo de vida saludable de los filipinos. Este cambio en la estrategia de marketing consiguió la aceptación de los consumidores. En un plazo de 18 meses desde la introducción del producto nuevo, Leche Pascual obtuvo un 30% de cuota de mercado.

• El Fútbol Club Barcelona (FCB, Barça) gestiona clínicas de fútbol en Filipinas y Singapur. Aunque el fútbol era menos popular que el baloncesto, deportistas más jóvenes se empezaban a aficionar al juego. La creciente popularidad coincidió con la aceptación de Sandro Reyes, un niño de 11 años, a la Escola del FCB en Barcelona. La Escola del FCB es una escuela de fútbol altamente selectiva que prepara a los jóvenes jugadores para la Masía, el



El tercer pilar estratégico es el mercado en el que las oportunidades y los riesgos interactúan con la legislación para hacer los mercados atractivos a los inversores.

programa de entrenamiento del que salen los grandes del fútbol. Alumnos de la Escola fueron Lionel Messi, Andrés Iniesta, Gerard Piqué, Carles Puyol y Cesc Fábregas. Esta reconexión con Filipinas tardó 87 años en conseguirse. Paulino Alcántara Riestá, un hispano-filipino, ostentaba en 1927 el récord como mayor goleador del Barça. Su récord perduró hasta que lo superó Lionel Messi en 2013. Mientras tanto, el Real Madrid y el Sevilla han constituido sociedades con empresas filipinas para gestionar clínicas de fútbol. El Real Club Deportivo Espanyol y otros clubes de la primera división española están explorando el mismo tipo de sociedades.

El éxito español en la transformación de alimentos y las clínicas de fútbol es instructivo: Leche Pascual y el Barça han aprendido a adaptar sus capacidades a lo que necesitaba el mercado

filipino. Los éxitos de Inditex y de Mapfre subrayan el valor de la complementación estratégica como alternativa al modelo transaccional de “compraventa”. Colaboraron con socios filipinos y, así, los productos, servicios y marcas españolas ampliaron la oferta y el alcance de las empresas filipinas. Al complementarse mutuamente las fuerzas, el tiempo que se requería para sacar provecho de negocio se acortó bastante. Con una adecuada asignación de recursos, las empresas florecieron.

La educación empresarial contribuye a remediar el desconocimiento mutuo entre los empresarios. El “What MBA?” para el año 2014 de The Economist sitúa las escuelas españolas de negocios en puestos muy altos: IESE (en el quinto puesto a nivel mundial) y ESADE (en el puesto 24). Bloomberg Businessweek

sitúa al IESE en el octavo puesto, el Instituto de Empresa en el segundo y ESADE en el puesto 19 entre las escuelas empresariales internacionales, mientras que el Financial Times continuamente destaca al IESE como uno de los tres mejores proveedores de programas de educación para los negocios. Como resultado, se ven como buenas alternativas europeas a la formación empresarial estadounidense. Cada vez más filipinos se gradúan anualmente en dichas escuelas. Esta inmersión es un instrumento para la el fomento de las capacidades y el mutuo entendimiento. Aunque las escuelas de negocio españolas ofrecen cursos sobre Asia en sus programas, dicha área sigue siendo un mercado desatendido con un importante potencial de crecimiento. Este es particularmente el caso con

los programas enfocados a la ASEAN para empresarios españoles y europeos.

Lugar: el redescubrimiento de la ruta de galeones en el siglo XXI

El tercer pilar estratégico es el mercado en el que las oportunidades y los riesgos interactúan con la legislación para hacer los mercados atractivos a los inversores. En este contexto, los indicadores económicos muestran las tendencias y el tamaño de los mercados. Los factores institucionales como las garantías legales y los derechos de propiedad influyen en la capacidad de los inversores de quedarse con los beneficios como justa recompensa por los riesgos que asumen.

El Heritage Foundation publica una encuesta anual sobre la libertad económica. Este índice global puntuá el comportamiento institucional de los países. Los mercados con buena puntuación tienden a alcanzar un mayor crecimiento económico y atraer más flujo de capitales. Una muestra de la ASEAN reproduce esta relación en la figura 7.

Figura 7. Crecimiento del PIB y cambio de la puntuación del índice

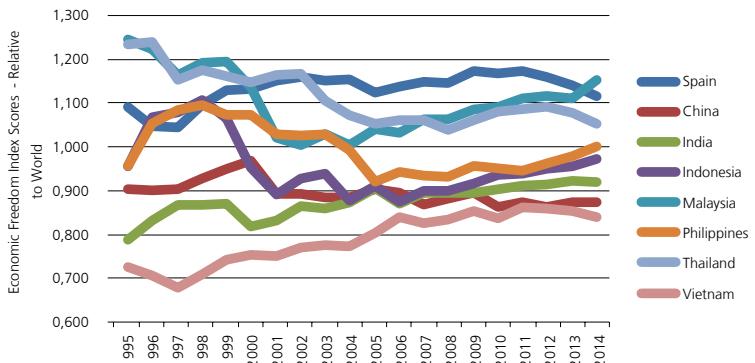
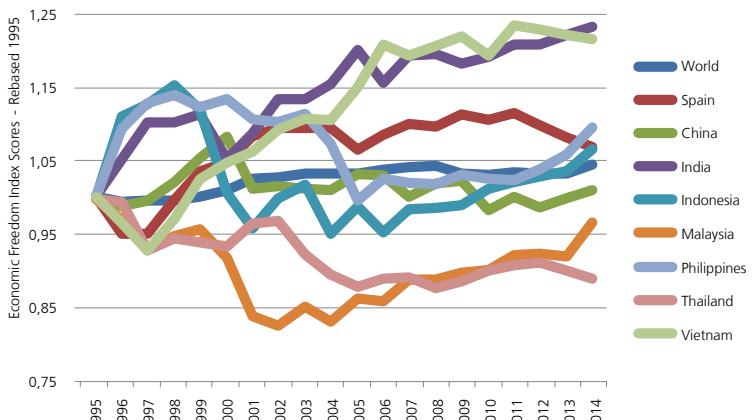


Figura 8. Puntuación del índice respecto al Índice mundial



Aunque una golondrina no hace verano, hay que decir que la evolución del PIB en el año 2013 siguió la tendencia previa. Los países de la ASEAN que más mejoraron

su puntuación de la libertad económica –Filipinas (1,1%) y Camboya (0,9%)– también consiguieron las tasas más altas de crecimiento económico (7,2% y 7,0%

respectivamente). Por otra parte, los resultados de Malasia (-0,3), Tailandia (-0,8) y Vietnam (-0,3) empeoraron. Sus tasas de crecimiento del PIB se colocaron en la parte baja del rango de la ASEAN, siendo del 4,7%, 2,9% y 5,4%, respectivamente.

Desde 1995, la libertad económica de la ASEAN ha

estado convergiendo hacia una mejora consistente con los resultados mundiales según se ve en el Figura 8. Dividiendo el índice de cada país por el Índice Mundial, un valor cercano a 1 implica que el comportamiento se aproxima al Índice Mundial, mientras que los países mejor posicionados aparecen por encima del 1 (y viceversa).

Malasia y Tailandia siguen superando el Índice Mundial y Filipinas está mejorando ligeramente. Por otra parte, China y la India, que se encontraban entre los destinos preferidos de las empresas europeas, cayeron por debajo del Índice Mundial y se colocaron detrás de otros países asiáticos. Esto implica que la transparencia institucional fue más débil.

Figura 9. Resultados del índice de variación

	Corazon C Aquino 1986-1992	Fidel V Ramos 1992-1998	Joseph E Estrada 1998 - 2001	Gloria Macapagal Arroyo 2001-2010	Benigno S C Aquino 2010-present
Building blocks	Restore democracy	Restore stable power supply	Focus on agricultural modernisation	Establish nautical highway	Convict high profile officials for corruption
	Rebuild democratic institutions	Liberalise markets: Telecommunication, financial services, airlines, and power generation	Industrial policy: Shift from import substitution to agribusiness	Modernise infrastructure, promote sunrise industries (i.e. business process outsourcing - BPO) Restore fiscal Balance	Strengthen fiscal base
Major challenges	Military coups	Dismantling oligarchy	Impeachment	Political legitimacy	Defeat in supreme court
	Power outages			Military coup	Pork barrel cases Poor execution of policies
Legacy	1987 Philippine Constitution	Political stability Functional market economy Re-integration to global markets	Regional development	Economic modernity Strengthen fiscal base Global leadership in BPO	Investment grade credit rating Good governance

El impulso o las tasas de variación en los resultados de la Figura 9 indican una mejora en el mercado (o viceversa). El rendimiento de China en el campo de las reformas económicas e institucionales fue lento y vacilante, ralentizando ya el crecimiento del PIB. Por otra parte, la India y Vietnam, que empezaron desde más abajo, superaron a los otros países al conseguir una mayor transparencia económica e institucional.

Indonesia y Filipinas son dos países que requieren un análisis más detallado. De 1995 a 1997 unas políticas decisivas encaminadas hacia la reforma de las economías mejoraron de manera significativa su

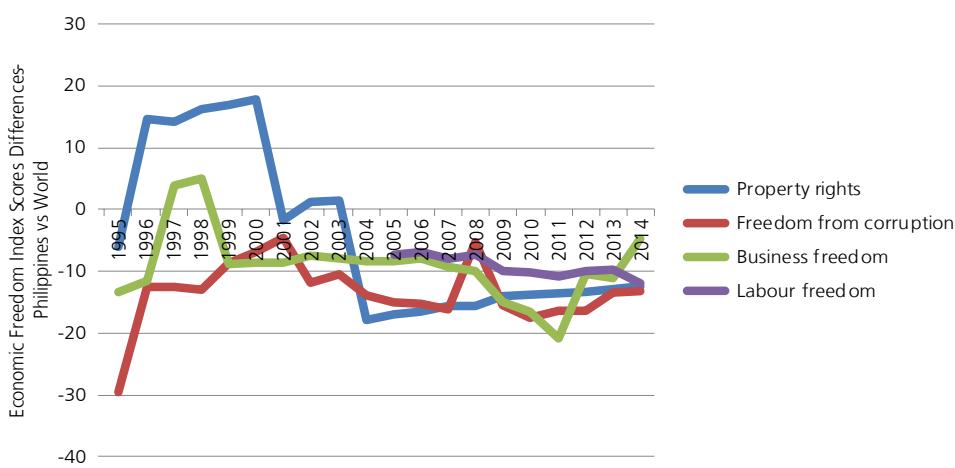
transparencia institucional y liberalización económica. La crisis en Asia en 1997 cortó de raíz la tendencia de crecimiento, pero la economía filipina, orientada al mercado doméstico, se quedó en gran medida al margen de los efectos adversos de la crisis.

Mientras la mayoría de los analistas se centra en las políticas del gobierno actuales, el dinamismo económico de Filipinas realmente es fruto de resultados acumulados de las reformas efectuadas en el pasado. Como se puede ver en la Figura 10, la creciente influencia tecnocrática en la formulación de las políticas ha contribuido a la creación de un mejor entorno para los negocios.

El ex presidente Fidel V. Ramos liberalizó los sectores estratégicos de la economía filipina. Y aunque sus logros fueron reconocidos, algunos críticos hicieron hincapié en que el empuje de sus reformas fue cortoplacista. Dichos críticos alegan que los presidentes que le sucedieron no continuaron las reformas de Ramos. Pero si se analiza con más detalle, los críticos podrían haberse equivocado. En realidad, el legado de cada presidente ha proporcionado una plataforma más coherente para el crecimiento de lo que pueda parecer a primera vista.

Dicha observación, que apunta a una mayor coherencia política, no es

Figura 10. Los presidentes filipinos y sus legados



producto de la intuición. La opinión general a la hora de describir la política filipina es que el proceso político es caótico y privado de cualquier afán de continuidad. Nosotros sugerimos una perspectiva alternativa en nuestros siguientes argumentos.

De forma resumida: la Constitución filipina de 1987, a pesar de sus disposiciones económicas obsoletas, restauró y fortaleció las instituciones democráticas que durante los 14 años de ley marcial estaban prácticamente inservibles. Filipinas era uno de los pocos países con economía de mercado que restringía la propiedad extranjera. A pesar

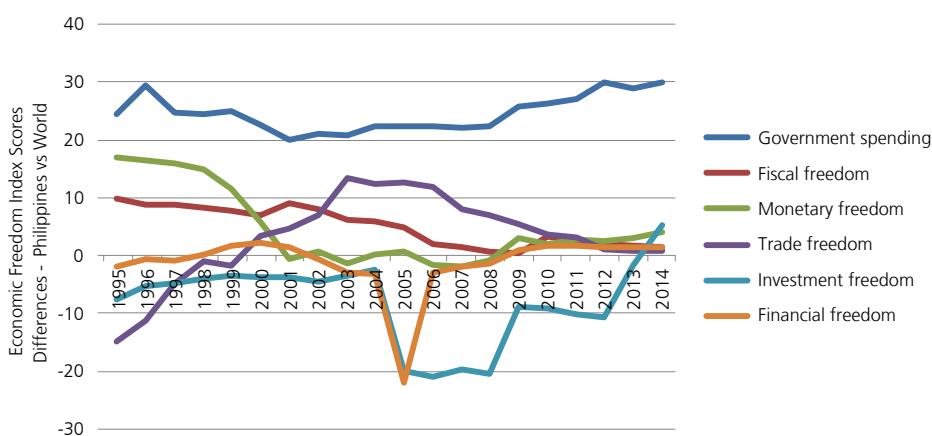
de un listado cada vez mayor de sectores exentos de dicha restricción, en los que se permite plena participación extranjera, la percepción de un entorno de negocios restrictivo continúa.

Fidel V. Ramos restauró, en este orden, el suministro eléctrico, la estabilidad política y los flujos de capital. A pesar de haber sido destituido y condenado por robo, Joseph E. Estrada hizo dos importantes contribuciones: abandonó las políticas fallidas de sustitución de importaciones y reorientó las políticas hacia la agricultura y el desarrollo regional. Consciente de que el desarrollo regional

se expande estableciendo vínculos fuertes, Gloria Macapagal-Arroyo conectó los mercados de las islas a través de las rutas marítimas, además de promover las BPO. En este proceso, también reforzó la base fiscal del país y las BPO que alcanzaron liderazgo global. Todos estos legados resultaron en la subida de la calificación crediticia soberana. El presidente actual, Benigno S.C. Aquino, en su lucha contra los políticos corruptos, podría ayudar a hacer menos habituales dichas prácticas en futuros gobiernos.

Generalmente percibido como un país subdesarrollado, los titulares de prensa sobre

Figura 11. El desarrollo filipino, ámbito y retos



la economía filipina se han visto dominados por noticias negativas sobre la corrupción, el peor aeropuerto internacional del mundo y una burocracia incompetente. Sin embargo, la evolución de las instituciones filipinas, ofrece perspectivas más prometedoras. A medida que estos factores contribuyan a afrontar los cuatro retos políticos, la libertad empresarial y los derechos de propiedad también mejoraron, aunque siguen lejos de alcanzar los mejores resultados de la época 1995-1998.

Las mejoras progresivas en seis áreas de la libertad económica, se perdieron entre titulares negativos. Filipinas sobrepasó a los otros países asiáticos en el campo del gasto público, inversiones y libertad financiera. En estos contextos, el rendimiento económico e institucional de Filipinas se ha ido desarrollando de una manera más sostenible de lo que generalmente se percibe. Debido a ello, los buenos resultados económicos notados a partir del año 2008 se basaron en la estabilidad política restablecida por Fidel V. Ramos y sostenida por los presidentes que le sucedieron.

Pero a pesar de estos logros, Filipinas sigue en un puesto bajo en la categoría de “facilidad de hacer negocios” (o libertad empresarial). Un entorno empresarial restrictivo y una normativa incierta se han señalado como las debilidades institucionales de Filipinas. Para hacer frente a estos obstáculos, el gobierno y los inversores globales se han mostrado pragmáticos. Varios abogados españoles, a menudo sin conocimiento del sistema jurídico filipino o estadounidense (que es la base de la jurisprudencia filipina), alegaban que sus clientes se enfrentaban a riesgos infranqueables. Si invertían en calidad de accionistas minoritarios, sus socios filipinos siempre tendrían la última palabra. Desde un punto de vista estrictamente legalista, esta afirmación parece sensata, aunque sólo si nos olvidamos de que las leyes filipinas amparan los intereses minoritarios. Algunos abogados españoles incluso insistirían en utilizar la normativa española para proteger los intereses de sus inversores. Aunque los esfuerzos de los juristas son dignos de elogio, las formas legales españolas rara vez cumplen con la legislación

filipina (y viceversa). Como resultado, cuando un punto de vista legal miope prevalece respecto a la lógica económica y estratégica de una transacción, las negociaciones empiezan a ser arduas si no onerosas para ambas partes. En resumen, la falta de confianza acaba por deshacer cualquier acuerdo cuidadosamente elaborado sobre la base de objetivos comerciales.

Las cuestiones legales tienen que facilitar, y no impedir, las aspiraciones empresariales de los socios en un negocio. Por ello, el pragmatismo del gobierno filipino reconoce la existencia de unas determinadas “restricciones sobre la propiedad”. Para afrontar ese reto, la legislación filipina permite separar las operaciones en las que existe el límite a la propiedad extranjera de aquellas donde tales restricciones no existen y se permite la plena participación de socios extranjeros. En concreto:

- Las actividades restringidas abarcan: servicios públicos, recursos naturales e industrias estratégicas. En todas ellas se aplica

la restricción sobre la participación extranjera a un máximo de 40%. Dichas actividades pueden escindirse en forma de ente legal separado con propiedad sobre su licencia, ciertos activos y reservas minerales.

- Actividades sin restricción, donde no hay limitación a la participación extranjera, como son los servicios, las operaciones y la gestión se contratan con empresas colaboradoras o proveedores externos.

Este marco legal permite a los inversores reconciliar sus aspiraciones económicas con las restricciones a la propiedad extranjera. Debido a ello, las empresas se estructuran para estar en consonancia con el criterio de recompensa justa. Es decir, beneficios que compensan los riesgos. En ese contexto, los derechos de voto se evalúan en base a sus efectos económicos sobre el rendimiento y los riesgos de los inversores.

Para ilustrar de qué manera se aplica este enfoque pragmático, veamos unos ejemplos:

- En la cima de la crisis energética de 1992, el presidente Fidel V. Ramos adaptó el esquema construir-operar-transferir (BOT por sus siglas en inglés) para permitir la propiedad extranjera plena en el sector de la generación de energía. De acuerdo con el proceso de escisión, la generación y el suministro de energía fueron separados del sector de servicios públicos y de tal manera se permitió la participación extranjera ilimitada. La transmisión y la distribución se quedaron dentro del sector servicios públicos y por lo tanto sujetas al régimen del 40% máximo de propiedad extranjera. A través de licitaciones, los inversores de EEUU, Japón y Corea se han perfilado como jugadores dominantes. En paralelo con la liberalización, las grandes empresas energéticas filipinas como Aboitiz Power, San Miguel Power y DMCI Power se convirtieron en líderes del sector de generación de energía.

- Tras la ola de liberalización, el Banco Central de Filipinas otorgó 10 licencias a los mayores bancos extranjeros. De esa manera se preparó el camino para que los bancos extranjeros se convirtiesen en propietarios del negocio bancario en Filipinas. Un gran banco español fue el primero en entrar con éxito, aunque también fue el primero en salir a la primera señal de alarma. Cuando sobrevino la crisis asiática, las pérdidas acumuladas convirtieron la situación del banco español en insostenible.

- El experimento inicial con la liberalización del mercado bancario del año 1992 fue seguido por un desmantelamiento gradual de las restricciones a la propiedad extranjera. En 2014 se aprobó la legislación que permite la plena propiedad extranjera de los bancos filipinos. Después de la aprobación de las normas y reglamentos de aplicación, se prevé que la ley entre plenamente en vigor en 2015.

- La distribución de agua fue privatizada durante el mandato de Ramos. Para resolver los problemas de

la propiedad extranjera, el gobierno dividió Manila Water and Sewerage Services (MWSS) en una entidad propietaria de activos y franquicias y en dos proveedores de servicios. La MWSS en manos del Estado ha mantenido los activos mientras que el arrendamiento de activos, servicios y contrato operativo se otorgaron a las dos empresas nuevas: Manila Water y Maynilad Water. Las empresas de servicios fueron luego privatizadas con las compañías de agua francesas General des Eaux y Lyonnaise des Eaux al frente de los consorcios creados.

- La generación de energía hidráulica incluyó dos actividades: (a) la extracción del agua, de acuerdo con la normativa sobre la explotación de los recursos naturales y por ello reservada solo a filipinos; y (b) la generación de energía, sin restricciones. Aboitiz Power y su socio noruego estructuraron su empresa Magat Hydro Power creando SNAP para cumplir con sus fines comerciales. Con SNAP se pudo separar la licencia y el negocio de extracción del agua, sujetos

a la restricción de 40% de propiedad extranjera, del negocio de generación de energía. Este enfoque ha permitido la distribución de los intereses y obligaciones económicas de acuerdo con la contribución de cada socio. Después de SNAP, K-Water hizo algo parecido con su empresa Angat Hydro Power.

El concepto BOT siguió siendo predominante y se convirtió en una cooperación público-privada (PPP) bajo el auspicio del presidente Benigno S.C. Aquino. Para reforzar el compromiso del gobierno con la transparencia económica, el presidente del Senado filipino, Franklin Drilon, emprendió una revisión de todas las leyes que restringen la propiedad extranjera para sus posibles enmiendas.

La certidumbre normativa logró que los inversores empezaran a esperar una garantía parecida a la estatal para asegurar el rendimiento de sus inversiones. De hecho, se esperaba que el gobierno amortiguase cualquier adversidad proporcionando subsidios fijos. Y así, arriesgando muy poco, los inversores cosecharon todos

los beneficios, que a veces fueron sustanciales.

Dichas expectativas no eran realistas debido a que los beneficios se apropiaban como recompensa justa de los riesgos. Sin embargo, esta expectativa viciada persistió en ciertos círculos, sobre todo entre los abogados españoles. Bajo el criterio de la “seguridad normativa” ningún régimen legislativo aprobaría el examen ni las garantías “semi-gubernamentales” podrían utilizarse para valorar la solidez de las normas. En concreto, analizaremos las siguientes situaciones:

- Los subsidios, especialmente en cuanto a las energías renovables, se vieron como una condición sine qua non para invertir. Sin embargo, por muy “seguras” que se consideraran las estructuras normativas europeas –España y Alemania son ejemplos– los subsidios se recortaron en cuanto la restricción presupuestaria advirtió que su continuidad era imposible desde el punto de vista político. Este cambio de políticas llevó a la quiebra de muchas empresas del



La certidumbre normativa logró que los inversores empezaran a esperar una garantía parecida a la estatal para asegurar el rendimiento de sus inversiones.

sector de energías renovables que dependían de los subsidios. Ahora, la cuestión es: ¿la inseguridad normativa acabó con las inversiones en los negocios “verdes”? ¿o es que la base de inversión fue un error de cálculo estratégico? Parafraseando, cuando los subsidios llegaron a ser necesarios para obtener beneficios, ¿los inversores, sin darse cuenta, empezaron a preocuparse más en recoger estos que en generar energía verde? Si eso es cierto, la cambiante política del gobierno debería incluirse directamente en la gestión de riesgos de los inversores.

- La corrupción y la indecisión burocrática van de la mano a la hora de frustrar a los inversores. Aunque Filipinas fueron objeto de una mala

imagen en la prensa debido a la disputa Fraport, repetidas sentencias de los juzgados filipinos y de Singapur así como laudos de arbitraje internacional dieron la razón al gobierno filipino. Irónicamente, la reputación filipina sufrió cuando el país quiso ejercer sus derechos con respecto a una multinacional alemana que infringió sus leyes.

- La pugna latinoamericana por conseguir una política económica liberal resultó ser fugaz en Argentina, Bolivia⁸ y Venezuela.⁹ Los fantasmas de las expropiaciones, embargos¹⁰ y suspensión de pagos¹¹ vuelven a asomarse y perseguir el negocio español.

En general, la tolerancia de los empresarios hacia los

riesgos políticos depende de su conocimiento del mercado y de sus mecanismos de solución de disputas. Sobre el papel, la legislación filipina apoya una economía de mercado funcional. La ineficiencia burocrática, sin embargo, reta la capacidad de los inversores a navegar por un laberinto de normas y reglamentos. Diferentes niveles de competencia hacen a las agencias gubernamentales filipinas más (o menos) eficaces a la hora de apoyar las inversiones.

Filipinas ha mostrado su habilidad de adherirse al derecho internacional. En gran medida, Filipinas fue justamente criticado por el excesivo énfasis en el cumplimiento de las

8 The Economist (2012), “Just when you thought it was safe: Evo Morales nationalizes a Spanish electric company”, The Economist, 5/V/2012.

9 El Universal (2011), “Venezuela government has seized 988 companies”, El Universal, 29/VIII/2011.

10 Véase, por ejemplo: Agustino Fontevecchia (2012), “US condemns YPF expropriation as Spain-Argentina trade warears”, Forbes, 18/IV/2012; y Lauren Frayer (2012), “Spain concerned by expropriation in Latin America”, NPR, 3/V/2012.

11 Hans Humes (2014), “Who to blame for Argentina’s disastrous defaults? It’s lawyers, of course”, The Guardian, 20/VIII/2014. 129

normas legales desde un punto de vista técnico más que sustancial. Por ello, ciertos abogados extranjeros sin experiencia en la jurisprudencia filipina sin pensarlo dos veces echaron la culpa a la burocracia por su propia ineptitud. Sin embargo, la idea de que Filipinas es un país de alto riesgo persistió en los círculos empresariales españoles. Por otra parte, repetidas experiencias de expropiación, embargo y deuda en América Latina no disminuyeron el entusiasmo español hacia un continente “más familiar”.

Las premisas para las asociaciones empresariales filipinas han cambiado a lo largo de los años. Anteriormente, el capital, el conocimiento especializado y la tecnología fueron contribuciones de los socios extranjeros. Eso dejó poco margen para que los socios filipinos justificasen su 60% de participación en las empresas. Como resultado, una distribución de riesgos y beneficios desigual desde el mismo principio plantó las semillas de la futura discordia.

La aparición de empresas filipinas fuertes se unió a una capacidad tecnológica fortalecida. Eso cambio las bases de asociación con los extranjeros donde el capital de estos últimos perdió importancia. Las empresas filipinas cada vez más buscaban complementar sus fuerzas con los inputs tecnológicos de los socios de fuera. Por consiguiente, las sociedades de ahora se basan en un entendimiento explícito de lo que pueda contribuir cada parte. Este entendimiento mutuo tiende a sostener relaciones comerciales a largo plazo.

La habilidad de navegar por el laberinto burocrático de Filipinas pertenece a los locales y a menudo es subestimada. Irónicamente, los obstáculos burocráticos se resuelven cuando los inversores se toman el tiempo para entender cómo debe operar la empresa de acuerdo con las reglas. En muchos casos, la burocracia agradece las propuestas de las empresas ya que reconoce sus propias limitaciones. Si los problemas se enfocan desde un punto de vista cooperativo, pueden

resolverse más rápidamente y a la vez cumplir las leyes filipinas e internacionales. Los socios extranjeros, con la experiencia adquirida en el país, han aprendido a valorar a sus socios filipinos. En este momento, las preocupaciones respecto a los derechos de voto se ven dentro de la realidad de participación de cada parte. De ahí que las sociedades controladas por los filipinos son más comunes incluso en los sectores donde no se aplica la restricción a la propiedad extranjera.

Conclusión

El camino hacia adelante

La poca importancia comercial de España en Filipinas y Asia se debe al desconocimiento mutuo entre los empresarios españoles y filipinos. Sin conocer los potenciales, las capacidades y las necesidades de cada uno, las acciones estratégicas se basaban en percepciones erróneas alejadas de la realidad del mercado.

Nosotros afirmamos que la (a) la distancia geográfica, (b) las barreras burocráticas y (c) las diferencias culturales enmascaran unos errores de cálculo estratégicos de los empresarios.

Utilizando nuestro POP y Marcos Estrategia-Oportunidades, los gestores de empresas pueden beneficiarse de sus fuerzas específicas. Combinando las capacidades tecnológicas con el acceso al mercado, el tiempo de comercialización de las oportunidades de negocios seguramente será abreviado. A fin de conseguirlo, los empresarios tienen que trabajar juntos, comprometer su tiempo, recursos y capital para crear una presencia viable en el mercado. De ahí que el modelo de “compraventa” preferido por los empresarios no parece tener éxito y mucho menos sostenibilidad. Las respuestas estratégicas a las oportunidades presentadas en los países de la ASEAN pueden centrarse en tres líneas de acción:

(1) Iniciativa privada

La interacción comercial es más efectiva cuando se desarrolla a través de la iniciativa privada. Así se reconoce la naturaleza específica de las capacidades y recursos que abren el camino a la complementación. En dicho contexto, las oportunidades de la ASEAN requerirían un enfoque estratégico en el que

el compromiso de construir unas relaciones a largo plazo es igual de importante que una utilización exitosa de recursos adecuados. De ahí que el oportunismo que caracteriza muchos “esfuerzos de marketing” pueden resultar faltos de recursos corporativos.

Adoptando la estrategia de complementación, los empresarios españoles y filipinos tendrían que trabajar juntos y de manera más estrecha. En el proceso para complementar las fuerzas, la entrada en la ASEAN por Filipinas es viable solo a través de sociedades efectivas. A menudo esta viabilidad se alcanza cuando se persiguen proyectos u oportunidades concretas.

Las infraestructuras filipinas débiles ofrecen oportunidades a las compañías industriales españolas. Las constructoras filipinas tienen experiencia y habilidades en el sector de ingeniería civil. Sin embargo, siguen apoyándose en los expertos extranjeros para la ingeniería estructural, diseño y tecnologías de construcción avanzadas. Complementando las capacidades de las empresas

filipinas, la tecnología y el conocimiento especializado español podrían permitir la persecución conjunta de las oportunidades en Filipinas y la ASEAN.

(2) El apoyo de la diplomacia económica

Las actividades patrocinadas por el Estado son las que crean los mejores mecanismos para desmantelar barreras al comercio y la inversión. Áreas específicas para la acción serían: (a) relajar las restricciones de visado; (b) levantar aranceles a la importación; y (c) crear normas de producto y procedimientos más eficientes para un mejor acceso al mercado.

El compromiso del presidente del Senado filipino de revisar las leyes que limitan la propiedad extranjera es una buena oportunidad para la cooperación inter-parlamentaria. Ésta puede tomar la forma de: (a) el intercambio de experiencias legislativas; (b) el apoyo legislativo de expertos multidisciplinarios; o (c) las consultas con líderes en los negocios. La pericia de los españoles y filipinos puede traducirse en el apoyo a las nuevas iniciativas legislativas.

Los encuentros entre el sector público y privado pueden complementar el trabajo de ambos gobiernos. Organizados en grupos de trabajo, pueden identificar ciertas áreas de política donde se puede actuar para facilitar las oportunidades comerciales.

La débil burocracia filipina ofrece oportunidades a España y a Filipinas para aprender los unos de los otros. El éxito español con la transformación de su economía dentro de la UE proporciona lecciones valiosas para Filipinas. Este intercambio de experiencias se consigue a través de dos canales: (a) iniciativas que amplían el marco de políticas filipinas a través del intercambio bilateral de expertos, tecnócratas y encargados de formular políticas; y (b) acciones que apoyan la empresa privada proporcionando facilidades fiscales y políticas y marcos y procedimientos de jubilación y seguridad social y alineando los criterios y los procesos de acreditación para las tecnologías y las normas.

(3) Líderes de desarrollo

La formación empresarial puede remediar el desconocimiento mutuo entre los ejecutivos españoles y filipinos. La educación para los negocios es un instrumento de mejora de las capacidades ejecutivas y de la transmisión de habilidades y conocimiento especializado con el objetivo de empoderar a los empresarios para la conquista de las oportunidades en la ASEAN.

Los programas para ejecutivos ofrecidos por las escuelas líderes de negocios son unos canales eficaces para que los futuros líderes de la ASEAN conozcan mejor la cultura de negocios española y europea. España es la sede de algunas de las mejores escuelas de negocios del mundo como el IESE, el Instituto de Empresa y ESADE.

Una reflexión de los empresarios

En última instancia, los ejecutivos españoles y filipinos tienen la llave para revertir el lamentable estado de las relaciones comerciales entre

los dos países. Para una mente ignorante, la expansión hacia Asia (o Europa) se forja con "riesgos". Los ejecutivos se quedan en la comodidad de lo "familiar", que limita su capacidad de desarrollarse y les hace fallar a la hora de captar las amenazas de la obsolescencia tecnológica y económica. De ahí, cuando la falta de acción se convierte en inercia porque las creencias erróneas arraigadas no se cuestionan, el negocio está condenado a la irrelevancia.

Por eso, la próxima vez que los empresarios atribuyan su fracaso comercial a la geografía, la burocracia o la cultura, deberían pensar de nuevo. Tal vez, por muy legítimas que puedan parecer estas razones, las causas reales están justo delante de sus caras.

L'Union de l'Énergie commence dans les Pyrénées

Gonzalo Escribano

Le 4 Mars a eu lieu à Madrid le sommet franco-ibérique sur les interconnexions énergétiques avec la présence des Présidents Hollande et Rajoy, du Premier Ministre portugais Passos Coelho, et côté européen, des Présidents de la Commission et du BEI, plus le commissaire à l'énergie et au climat.

Cette réunion précède le Sommet du Conseil Européen du 19-20 Mars qui doit donner des orientations précises sur les éléments fondateurs de l'Union de l'Énergie, notamment celle d'avancer dans l'intégration des marchés énergétiques européens. Seul Etat Membre avec Chypre qui n'atteindra pas l'objectif de 10% de taux d'interconnexions électriques pour 2020 avec les projets européens en cours, l'Espagne voulait aboutir à un compromis ferme du côté français, mais surtout de la part de la Commission Juncker, pour résoudre l'isolement énergétique de la Péninsule Ibérique.

Profitant de l'opportunité offerte par la crise de l'Ukraine et avec l'appui du Portugal, le gouvernement espagnol a changé son approche défensive pour une attitude

plus proactive; ses arguments en clé nationale, pour une vocation européenne; et la confrontation avec la France pour l'interpellation auprès des institutions communautaires. La France avait déjà adopté une attitude plus conciliatrice avec les préférences ibériques et les réalités géopolitiques européennes, mais également plus consistante avec ses propres stratégies énergétiques dans les cadres 2030 et 2050 de l'UE. Le rapport Derdevet, symptomatiquement titré Énergie, l'Europe en Réseau, ayant été rédigé pour le Président Hollande montre bien cette évolution. Ça ne pouvait pas en être autrement, et le 20 février dernier, le Président Mariano Rajoy et le Premier Ministre Manuel Valls inauguraient la traversée électrique en très haute tension des Pyrénées entre Santa Llogaia et Baixás,

doublant les capacités de transit entre la France et l'Espagne, un projet qui a pris plus de vingt ans et a entraîné de grands surcoûts.

La culmination de cette lune de miel franco-espagnole a été la Déclaration de Madrid, qui d'après les dires du Président Hollande, inaugure l'Union de l'Énergie. Assez électrisante pour le moment, il reste encore à l'étendre au connexions gazières avec la finalisation du gazoduc Midcat entre la Catalogne et le Sud de la France. En effet, il aurait été inconcevable d'arriver au Conseil Européen sans avoir réglé les différends franco-espagnols au sujet des interconnexions, devenues paradigme de l'absence d'intégration réelle des marchés énergétiques de l'UE. Controverse entre des partenaires, par ailleurs clés dans les domaines économique et politique. La Déclaration reconnaît la nécessité d'avancer immédiatement dans la construction d'infrastructures additionnelles à celles déjà prévues par la Commission pour assurer un taux d'interconnexion de 10% pour 2020 et de 15% pour 2030.

Les opérateurs du réseau électrique avaient déjà avancé le travail avec l'élaboration d'un document commun qui a eu le soutien de la Commission Européenne. La Déclaration de Madrid établit un Groupe de Haut Niveau sur les interconnexions pour le Sud-Ouest de l'Europe qui sera chargé, par la Commission, de proposer des routes détaillées avant la fin 2015, surveiller les progrès et offrir une assistance technique aux États membres. Il s'agit sans doute d'un pas de plus dans la bonne direction, mais qui doit être renforcé aussi dans le champ de la régulation. Jusqu'à présent, c'était le manque d'infrastructures qui empêchait une véritable intégration énergétique. Une fois les interconnexions mises en place, il faudra avancer dans la convergence des modèles régulateurs et empêcher que les obstacles physiques puissent se perpétuer dans la fragmentation et la divergence des marchés dû à des retards de l'intégration normative.

Le Président Hollande a raison de dater la naissance de l'Union de l'Énergie au

sommet franco-ibérique du 4 Mars, même si le test de paternité n'arrivera qu'une fois les Pyrénées traversées. Si rien n'est plus puissant qu'une idée dont le temps est venu, l'intégration européenne semble s'être imposée comme une nécessité face aux défis énergétiques affrontés par l'Europe. Seule actualisation pour un Victor Hugo qui ne pouvait pas anticiper l'Europe de nos jours, il faut quel'Allemagne considère également que ce temps est venu lors du Conseil Européen du 19-20 mars. La volonté politique exprimée au sommet franco-ibérique devrait aider à mettre l'horloge européenne à l'heure de l'intégration énergétique, autant physique que normative.

Spain and the UN Security Council: global governance, human rights and democratic values

Jessica Almqvist

In January 2015 Spain assumed its position as a non-permanent member in the UN Security Council (the ‘Council’). Its mandate will run for two years.

During this period, Spain will work alongside the five permanent members – China, France, the Russian Federation, the UK and the US ('P-5')–, four non-permanent members –Angola, Malaysia, New Zealand and Venezuela–whose mandates, like Spain’s, run until the end of 2016, and a further four –Chad, Chile, Jordan, Lithuania and Nigeria–whose mandates finish at the end of December of 2015. Besides having a general role and functions, Spain currently chairs the Iran Sanctions Committee, the Democratic People’s Republic of Korea Sanctions Committee and the Committee on the Non-proliferation of Weapons of Mass Destruction, in which it also acts as penholder. It is furthermore penholder in the Taliban Sanctions Committee, which is chaired by New Zealand.

Council membership means special rights and privileges. It generates rights of access to and participation in, including voting on, all decisions of this organ. These decisions may amount to recommendations on how international disputes are to be resolved (Chapter VI UN Charter). More importantly, the Council has competences to determine international security threats, breaches of the peace and acts of aggression. In response, it may adopt measures, including coercive ones, including mandatory arms embargoes, economic sanctions, ICC referrals and the authorisation to use armed force (Chapter VII UN Charter). The Council may also impose obligations on all UN members to cooperate in the enforcement of its decisions. To this should be added that the admission

of new UN member states, the election of UN secretary-generals and the appointment of judges to the International Court of Justice require a prior recommendation of the Council.

However, council membership implies not only rights, but generates, above all, great responsibilities. Spain assumes Council membership at a time when the expectations of what this organ is meant to accomplish are on a constant rise. Governments and regional organisations around the world, as well as civil society, are looking to this organ for leadership and direction in the process of meeting current threats and global challenges. In this light, the questions that deserve attention are how the Council and its members have sought to meet the challenges of rising expectations on its role in world affairs, what the main difficulties are and the role of Spain and other members in the process of overcoming them.

The ending of the Cold War created unprecedented opportunities for the Security

Council to meet its primary responsibility to act as a guardian of international peace and security. As an illustration, in 1990 it condemned the Iraqi invasion and occupation of Kuwait and authorised the use of armed force. In 1992 it approved the creation of a unified task force to enable the provision of humanitarian assistance to civilian populations in the Somali conflict. In 1993 it established an ad hoc international criminal tribunal in response to the Yugoslav conflict. A year later it decided to create a second such tribunal in response to the Rwandan genocide. Moreover, following the 9/11 terrorist attacks, it took on a leading role in the Global Fight against Terrorism. Resolution 1373 of 28 September 2001 determines that international terrorism constitutes a security threat and imposes obligations on all UN members to cooperate in the enforcement of concrete measures, including the criminalisation and prosecution of the financing of terrorism as well as the freezing of assets of persons who plan, support and commit these acts. In addition, it created the

Counter-terrorism Committee (CTC) to monitor the Resolution's implementation. These actions have been followed by several others, such as the establishment of the CTC Executive Directorate in 2004, which aims to strengthen Council capacities to provide governance and support in this fight.

The UN reform process (2001-05) offered a moment of reflection on the responsibilities of the Security Council in a changing security environment. The discussions that took place resulted in a general agreement that the international community faces several new threats and global challenges that require collective action through the Security Council. According to the 2005 World Summit Outcome, these threats are not limited to interstate conflicts but extend to international terrorism, domestic conflicts (civil wars), grave crime on a massive scale (genocide, crimes against humanity, war crimes), weapons of mass destruction, epidemics and climate change. The growing number of internal conflicts involving grave crime, also

perpetrated by non-state actors, was recognised as an especially grave concern. It was understood that the rise in these types of conflicts warranted an affirmation that the responsibility to protect ('R2P') is not an exclusive responsibility of states. In situations in which states are unable or unwilling to protect their civilian populations, the R2P is transferred to the international community. It was further agreed that the Security Council has the mandate to adopt coercive measures, including the use of force, to bring such situations to an end.

The Council has responded positively to demands about the need to expand its area of responsibility to cover new threats in a changing security environment, such as the proliferation of weapons of mass destruction, such as nuclear weapons, climate change and epidemics.¹ It has determined several domestic conflicts and post-conflict situations, involving atrocities, as amounting security threats, among them the Democratic Republic of the Congo, the Central African Republic, the Sudan and South Sudan,

Côte d'Ivoire, Guinea-Bissau, Liberia and Libya. Additionally, it has responded to several situations of on-going atrocities through the adoption of coercive measures. Whereas the authorisation of the use of force is not ruled out, as manifested by the intervention in Libya in 2011, a more common response to conflicts involving atrocities as well as other threats, such as international terrorism, is the creation of mandatory sanctions regimes. Since the end of the Cold War, the Council has established a total of 27 sanctions committees. It currently administers 16 such committees. The most recently created regime is the 2606 South Sudan sanctions committee, established on 3 March 2015.

What is novel about sanctions regimes is that they are 'targeted' in the sense of 'using one or more measures to signal, constrain or coerce states, entities or individuals to change behaviour'. The different measures include arms embargoes, asset freezes and travel bans, which are often used in tandem.² Most sanctions committees focus on internal conflict

There is a need for the Council to expand its areas of responsibility to cover new threats in a changing security environment.

¹ For example, UNSC res. 2177 of 18/IX/2014 addresses the Ebola outbreak.

and post-conflict situations. However, two sanctions committees established in 2006 focus on how to tackle threats posed by the proliferation of weapons of mass destruction, and also nuclear weapons: North Korea and Iran. The most well-known committee centre deals with the threat posed by al-Qaeda and associated individuals and entities. Its mandate has been modified several times so that its sanctions now apply to designated individuals and entities wherever located.³ Last year, its mandate was further extended to cover potential threats of individuals and entities belonging to ISIL and ANF. As of 26 February 2015, a total of 618 persons and 421 entities and other groups are being targeted by UN sanctions regimes.⁴

Furthermore, the Council has demonstrated a growing interest in the promotion of criminal tribunals to investigate, prosecute and sanction grave crimes committed on a massive scale. Since the creation of the two ad hoc international criminal tribunals for the

former Yugoslavia and Rwanda, it has requested that the UN Secretary-General negotiate an agreement with the Sierra Leone government about the establishment of a special court. It also gave broad mandates to the UN transitional administrations in East Timor and Kosovo, allowing them to constitute panels consisting of international judges within existing national judiciaries. In 2005 it referred the situation in Darfur to the ICC. A year later it concluded an agreement with Lebanon on the creation of a special tribunal in response to the terrorist attack on 14 February 2005 that killed former Lebanese Prime Minister Rafiq Hariri and 22 others, an agreement that entered into force as a result of a Council resolution. In 2011 it referred the situation in Libya to the ICC.

Another significant advance is how the Security Council is seeking to go beyond the reactive realm when responding to the threat posed by conflicts involving atrocities. This development reflects how the meaning and

implications of the R2P agreed on in 2005 has evolved and is now thought of as not only referring to reactive responses but also to measures aimed at preventing such conflicts from breaking out in the first place and designed to reconstruct societies having suffered from them. In this spirit, the Council has established ad hoc working groups on peacekeeping operations (in operation since 2001) and conflict prevention and resolution in Africa (in operation since 2002). Moreover, it contributes to the advancement of themes such as the protection of civilians in armed conflict, women, peace and security, and justice, the rule of law and impunity in these societies. In 2005, the Security Council, together with the General Assembly, created the Peacebuilding Commission to focus attention on 'the reconstruction and institution-building efforts necessary for recovery from conflict' and to support the development of integrated strategies for sustainable development.

2 For an overview of these measures, see 'Security Council Report, Active Security Council sanctions regimes: an abridged history (2014)'.

3 According to the list that was last updated on 19 February 2015, the al-Qaeda committee targets 234 individuals and 70 entities.

4 See Consolidated United Nations Security Council List.

Notwithstanding the advances towards a more proactive approach to major threats and global challenges, the Council continues to be criticised for failing to live up to rising expectations. The efforts to improve respect for human rights in the enforcement of Council decisions still falls short of meeting basic demands. The way in which targeted sanctions in the form of asset freezes are imposed has provoked a series of human rights complaints. At the outset, the enforcement of these sanctions paid no attention to fair-trial rights, including the right to be presumed innocent and the right to be informed promptly and in detail of the nature and cause of the charges. There was no consideration of humanitarian needs of targeted individuals. Over the last decade, several improvements have been made, such as the introduction of a humanitarian exception to cover basic needs and a delisting procedure as well as a focal point for delisting requests. Those individuals and entities seeking to be removed from the al-Qaeda List can now

submit their petitions to an Ombudsman appointed by the Secretary-General. Even so, there is a general concern that the Council fails to respect human rights in this sphere of action, such as due process norms and the right to an effective remedy.

A second line of criticism stems from rising expectations on the need for the UN organ to focus attention on how to improve its conduct in the light of democratic values. The 2005 World Summit Outcome expressed support for early reform of the Security Council ‘in order to make it more broadly representative, efficient and transparent and to further enhance its effectiveness and the legitimacy and implementation of its decisions’. In particular, it stressed the importance of continuing to adapt the Council’s working methods so as to increase the involvement of UN members without seats in the Council, to enhance its accountability to membership and to seek more transparency.⁵ The Council has sought to respond to the call for more transparency through increased interactivity,

public meetings, consultations and informal dialogue.⁶ For example, in different notes, the Council President has stressed the importance of dialogue with non-Council members and bodies, as well as consultations between the Council, the Secretariat and troop- and police-contributing countries.⁷ The President has also emphasised wider participation of Council members in the drafting of Council products, and the relevance of intra-Council dialogue.⁸ Meanwhile, it has not shown any interest whatsoever in changing its composition in order to make it more representative or how to tackle the need for accountability.

A third line of criticism centres on the Council’s inability to react in a timely and decisive manner to highly pressing situations, such as Ukraine, Syria and Palestine. During 2014 these situations were among the topics most discussed in the Council: Syria (29 times), Ukraine (15 times) and the situation in the Middle East, including the Palestinian question (13 times).⁹ However, three draft resolutions

⁵ UNGA res. 60/1 of 24/X/2005, paras. 153 and 154.

⁶ Security Council Report, Security Council Working Methods: A Tale of Two Councils (25/III/2014).

⁷ S/2013/515 and S/2013/630.

⁸ S/2014/268 and S/2014/56.

that were presented were not passed as permanent members cast their vetoes. The Council's passivity in the face of on-going atrocities perpetrated in Syria, especially by its authorities, has harmed the reputation of this organ. In a Security Council meeting held on 22 May 2014, the French draft resolution referring the Syrian situation to the ICC failed as the Russian Federation and China voted against it. The Council thereafter condemned the parties to this conflict and the Syrian authorities in particular for denying humanitarian access to civilian populations in the country. So far, however, none of these decisions have been accompanied with any forcible measure to ensure compliance on the ground.¹⁰

In conclusion, both advances and setbacks characterise the on-going efforts to shoulder the primary responsibility over the maintenance of peace and security. It is important to recall that significant progress has occurred. Even so, as has also been pointed out, several challenges taint the

record of progress, among them the fact that the Council fails to act impartially in the determination of security threats and the failure to respect human rights and democratic values. No important change in the determination of security threats will occur as long as the P-5 understand their veto rights as implying a licence to block Council decisions whenever such decisions contradict their national self-interest. The longstanding disagreement between Council members about the primacy of human rights and democratic values when security is at stake makes any change unlikely. In this light, a piecemeal approach, while frustrating and riven with disappointments, is to be preferred. Permanent and non-permanent members committed to human rights and democratic governance can make use of their special rights and privileges so as to seek gradual progress on these matters. In this context, it is to be recalled that Spain has manifested a clear commitment to promoting human rights and to defend

the protection of civilians and respect for international law, including international humanitarian law, during its term as Council member.

9 Other topics most intensively discussed during 2014 were: Sudan/South Sudan (35 times), the Middle East (17 times) and the Central African Republic (13 times). See Security Council Report, *In Hindsight: Council Statistics in 2014: New Energy and Activity*, 30/I/2015.

10 In 2014, UNSC res. 2139 of 22/II/2014, res. 2165 of 14/VII/2014, and res. 2191 of 17/XII/2014.

Caminando sobre arenas movedizas: EULEX, corrupción y el informe Jacqué

Salvador Llaudes y Francisco Sánchez

El 14 de abril, el Servicio Europeo de Acción Exterior (SEAE) publicaba en la web el informe del francés Jean-Paul Jacqué, quien había sido elegido el pasado 10 de noviembre por la alta representante de la Unión para Asuntos Exteriores y Política de Seguridad, Federica Mogherini, para investigar las alegaciones de corrupción en el seno de la Misión EULEX que habían salido a la luz en el diario kosovar Koha Ditore.

La Misión EULEX, cuyo mandato se enmarca dentro de la Resolución 1244 del Consejo de Seguridad de las Naciones Unidas, tiene como objetivo principal luchar contra la corrupción en Kosovo y ayudar a la consolidación del Estado de Derecho. Comenzó su andadura en 2008 con un mandato de dos años pero, al no lograr completar sus objetivos, amplió su estancia en Kosovo en 2010, 2012 y 2014, siendo actualmente 2016 la fecha de finalización del mandato. No obstante, por el momento no existe indicio alguno de que la citada fecha de conclusión de la Misión sea realista y, por tanto, parece claro que EULEX no dejará Kosovo en 2016.

Ello es particularmente preocupante, ya que si algo no se buscaba cuando se ideó EULEX era la institucionalización de la misma, sino una acción inmediata y drástica en materia policial, judicial y de aduanas con objeto de ayudar a articular unas estructuras de Estado que permitiesen una lucha efectiva contra la corrupción. Sin embargo, la misma sombra de la corrupción lleva planeando sobre EULEX desde 2012. Ya por aquel entonces, la fiscal María Bamieh había cargado contra el juez Florence Florit por haber recibido supuestamente 300.000 euros en contraprestación por la absolución de tres acusados por asesinato. Bamieh,

El informe Jacqué reconoce que la Misión EULEX tiene problemas endémicos y apunta que los errores tienen como origen una mala gestión y una pésima comunicación, concluyendo que es absolutamente imprescindible reformarla si lo que se pretende es su continuidad.

que también acusó al fiscal Jonathan Ratel por obstruir investigaciones de corrupción, fue señalada como la responsable de las filtraciones al diario y, en consecuencia, como medida preventiva, fue suspendida.

El informe Jacqué, que ha aparecido publicado con más de un mes de retraso (el mandato que le otorgaba Mogherini era por un período de cuatro meses), rechaza por falta de indicios suficientes que existiera un encubrimiento de la corrupción en el seno de EULEX. No obstante, reconoce que la Misión tiene problemas endémicos y apunta que los errores tienen como origen una mala gestión y una pésima comunicación, concluyendo que es absolutamente imprescindible reformarla si lo que se pretende es su continuidad (cuestión que el jurista francés considera necesaria, argumentando que Kosovo sigue en la actualidad sin poder valerse por sí misma en los ámbitos donde EULEX tiene sus objetivos prioritarios).

En particular, Jacqué considera que la Misión tiene un margen amplio de

reforma en el ámbito de la comunicación. En este sentido, la desidia mostrada internamente desde EULEX por investigar las denuncias existentes en su seno y la opacidad posterior a la hora de comunicar, han ayudado a crear una sensación de que había algo que ocultar. Ejemplo de dicha opacidad es lo que sucedió en 2013, cuando BerndBorchardt, el por aquel entonces jefe de la Misión, y Hansjörg Haber, quien dirigía la Capacidad Civil de Planeamiento y Ejecución (CPCC) –el órgano encargado de planificar y actuar en las misiones civiles dentro de la Política Común de Seguridad y Defensa (PCSD)–, decidieron crear un grupo especial para investigar la corrupción interna. Esta iniciativa nunca se comunicó ni a Bruselas ni a Pristina, creando una situación de incertidumbre que fomentó la sensación de encubrimiento en el seno de EULEX.

A lo largo de los últimos años, una retórica triunfalista y alejada de la realidad acerca del papel de EULEX ha sido la dominante entre quienes apoyan la labor de la Misión. Muy al contrario, este triunfalismo no se ajusta a lo

que ha venido sucediendo sobre el terreno. Un ejemplo muy claro de ello es el retroceso en el ranking de percepción de la corrupción de Transparencia Internacional, según el cual Kosovo se sitúa en una pésima posición 110 en 2014, descendiendo cinco posiciones desde 2012. Jacqué apunta también que es cierto que a pesar de su ambicioso objetivo, la realidad es que por sí misma EULEX nunca podría haber erradicado el mal sistémico de la corrupción en Kosovo.

Ello no obsta para que los resultados de la lucha contra las prácticas corruptas pudieran haber sido más satisfactorios de lo que lo han sido, al menos hasta la fecha.

En cualquier caso, la grave crisis ocasionada por las filtraciones a la que se enfrenta EULEX y que ha llevado a la decisión de la alta representante a promover una investigación en profundidad, ha servido para que al fin hoy la UE cuente con un informe que habla alto y claro de las deficiencias que ha habido en torno a la misión europea más ambiciosa hasta la fecha dentro de la PCSD.

Sus objetivos principales no se han cumplido en los ya siete años de existencia, ensombreciéndose los avances logrados y dañándose su prestigio por las acusaciones de corrupción, con lo que incluso se ha puesto en riesgo su presencia en la zona. Parece evidente que la UE

se vuelve a encontrar en una encrucijada; en esta ocasión, a causa de una importante misión en el exterior. Dicho esto, solo podrá salir de la misma si es capaz de reinventar EULEX y volver a ganar así credibilidad, asignando de una forma más adecuada los recursos de que dispone, mejorando su comunicación externa con prensa local e internacional, profundizando en los procedimientos internos de investigación y rendición de cuentas, fortaleciendo la independencia del sistema judicial y acelerando la transferencia de capacidades a las autoridades locales siempre que sea posible, alejándose de esta forma de una permanencia indefinida en Kosovo.

Catalonia and the evolution of jihadist terrorism in Spain

Fernando Reinares & Carola García-Calvo

The latest arrests in Spain of individuals presumed to be involved in activities related to jihadist terrorism occurred in Catalonia on Wednesday 8 April. They were part of a cell of followers of the self-proclaimed Islamic State (IS) that aimed to perpetrate an attack in Catalonia.

It was Catalonia also, or more specifically Barcelona, that saw in 1995 the first arrest in Spain of a member of one of the terrorist organisations linked to the jihadist phenomenon, the Algerian Islamic Armed Group (Groupe Islamique Armé, GIA), at that time closely linked to al-Qaeda.

Of the total number of individuals sentenced for jihadist-related terrorist criminal offences between 1996 and 2013, 33.3% were arrested in Catalonia –up to 28.6% in the province of Barcelona– and 30.6% were resident in that Autonomous Community –again, similarly, up to 23.5% in the province of Barcelona–. But these percentages are significantly higher when considering those sentenced who were arrested between 2004 and 2012, rising to respectively 37.5% and 35.7%. Thus, four out of every 10 individuals sentenced for jihadist terrorist activities in

Spain during the period were located in Catalonia.

Catalonia was also where the Egyptian Mohamed Atta –the ringleader of the suicide terrorists responsible for the attacks of 11 September 2001 in New York and Washington– and the Yemenite Ramzi Binalshibh –who liaised between the September 11 cell and the al-Qaeda leadership– met two months before putting their plans into action in order to work out final details. Their meeting was held between the towns of Salou and Cambrils in the Catalonian province of Tarragona, very close to the home of another al-Qaeda member, an Algerian who was in touch with the most important members of the so-called Abu Dahdah cell that the terrorist organisation had established in Spain in 1994.

A jihadist cell linked to al-Qaeda was broken up as a result of the antiterrorist

operation carried out in Catalonia in January 2003. Its members were in possession of mobile phones that were identical to those used a little more than a year later in the 11 March terrorist attacks in Madrid and had been altered in a similar way. Furthermore, those who had fled after 11-M to Iraq passed through Santa Coloma de Gramanet, a town in the province of Barcelona where members of the Moroccan Islamic Combattant Group (Groupe Islamique Combattant Marocain, GICM) were active. The latter were linked to facilitators of another jihadist organisation associated to al-Qaeda's Iraqi branch, Ansar al-Islam (AI).

At the time, Catalonia had more than 100 Islamic places of worship, and that number has now doubled. In no less than a quarter of them the presence was detected of extremists related to jihadist organisations such as –in addition to those mentioned above– the Salafist Group for Preaching and Combat (GSPC) as well as of numerous adepts of Hizb ut Tahrir and of Tabligh Jamaat communities, which are non-violent fundamentalist entities but that, similarly

to fundamentalist Salafism, promote beliefs that are incompatible with the democratic values of an open society. In Catalonia there are around 50 Salafist worship places, half of all those currently in existence in Spain.

Barcelona and not Madrid was the target for an 11-M-style repeat attack in January 2008. Ten Pakistani-born individuals, seven of them resident in Barcelona and one a naturalised Spanish citizen, in addition to an Indian national, were sentenced for being party to a planned, most likely suicide bomb attack, thwarted at an early stage of preparation, against the Barcelona metro. The plan had a direct link to Therik e Taliban Pakistan (TTP), one of the main associate organisations of al-Qaeda. Prominent senior members of the latter received funds from another jihadist cell broken up by the authorities in Catalonia in September 2004.

Since 2013, with the start in Spain of the antiterrorist operations aimed at dismantling networks connected to jihadist organisations based in Syria and Iraq, 35.3% of those suspected to be involved in

them have been arrested in Catalonia, the Autonomous Community in which 39.5% of them were resident, and up to 31.8% and 36% of the total, respectively, in the province of Barcelona. These percentages are in line with the upward trend noted for the past decade that indicate that four out of every 10 individuals convicted for jihadist-related terrorist activities were linked to Catalonia, especially Barcelona and its metropolitan area.

Overall, Catalonia is over-represented in these figures, considering the number of immigrants from countries with Muslim majorities and their descendants in the Autonomous Community of Catalonia –mainly Moroccans and Pakistanis– since they account for no more than 26% of the total in Spain. The figures particularly over-represent the province of Barcelona that, although the home to the largest number of individuals of such an origin, accounts for only 16% of the Spanish total. Furthermore, in the Catalan case, radicalisation processes have begun to affect other segments of society, with a striking emergence of jihadist converts.

Spain and Poland: strategic partners in a Union in flux

Elcano Royal Institute and the Polish Institute of International Affairs (PISM)

The Directors and analysts of the Polish Institute of International Affairs and the Elcano Royal Institute held a meeting in Madrid on 11 December 2014. At the encounter, which was also attended by the Polish and Spanish Secretaries of State for European Affairs, the two think tanks (which maintain a strategic partnership) discussed their countries' future in the EU, security issues in the common neighbourhood and the Transatlantic Trade and Investment Partnership.

Spain and Poland: two allies that can benefit from being stronger in the EU

1. Poland and Spain share a relatively large size as member states, a clear pro-EU inclination and (so far) stable political systems. They can take advantage of this by influencing policy-making in the EU's various institutions and by helping to shape foreign policy.
2. Within the EU Council, Poland and Spain are very interested in a strong General Affairs Council that can act as an effective network of EU ministers/junior ministers. Furthermore, both countries should pay much more attention to the early stages of policy making.
3. At the European Council, the position of a head of government depends on his/

her country's power plus his/her time in office. Because the Prime Ministers of Spain and Poland have a tendency to remain in power for long periods of time, the office's institutionalisation is a positive development for both.

4. At the European Parliament, Spanish and Polish parties should not only try to shape decisions and fill top positions, but also be much more active as regards occupying the positions of committee chairs, vice-chairs and rapporteurs.
5. At the Commission, a college of 28 portfolios is dysfunctional for middle-to-large pro-European MS. The two countries are interested in a strong, functional and politically powerful Commission. The challenge for both countries is to shape

decisions at an earlier stage, with the aid of think tanks and national experts.

6. As for EU foreign policy, Spain and Poland have a significant diplomatic power (staff, missions, expenditure) and can thus shape the EEAS and contribute a clear added value to ENP (Eastern and Mediterranean dimensions), Russia, Latin America and transatlantic relations.

Security issues in a shared neighbourhood

1. There is a focus on the future shape of neighbourhood policy because the new EU High Representative, Federica Mogherini, and its Commissioner for Neighbourhood and Enlargement Negotiations, Johannes Hahn, have announced a revision to be finalized in Autumn 2015 that could be an opportunity for Poland and Spain to propose common ideas.

2. Western governments have pursued –and continue to pursue– stability in North Africa and the Middle East almost at any cost. This

implies an uncritical support for repressive and internally de-legitimised regimes in return for keeping their societies under control, allowing access to resources (chiefly energy) and trade and economic relations. On the other hand, Western policies towards the region have often been centred on fighting real or perceived threats such as terrorism and illegal immigration. This has allowed Arab authoritarian regimes to restrict their populations' freedoms and political and social rights with almost complete impunity.

3. There is a growing feeling that the EU is not acting decisively to help shape a more democratic future in its southern neighbourhood. European countries are the main trading partners and creditors of the Arab region. The EU should play a central role in giving full support to the democratic aspirations of those who have made immense sacrifices to rid themselves of dictatorial regimes.

4. The European security agenda is being driven by structural factors such as the

The West has pursued –and continues to pursue– stability in North Africa and the Middle East almost at any cost. This implies an uncritical support for repressive and internally de-legitimised regimes.

Structural factors such as the US pivot out of Europe, the reduction of military budgets, the competition for defence markets, new ways of warfare, the stagnation of multilateral security organisations and the change in national strategic cultures are driving the European Security Agenda.

US pivot out of Europe, the reduction of military budgets, the competition for defence markets, new ways of warfare, the stagnation of multilateral security organisations and the change in national strategic cultures.

5. The Ukraine conflict has adjusted but not reversed these trends. Spain will show its solidarity with the Central and Eastern European allies by contributing to NATO's air policing operations in the Baltic, providing additional assets if necessary. Future modernisation programmes for the Spanish Armed Forces are not designed to reinforce NATO's collective security but to help nationally-owned defence industries. Such legacy programmes will add little value to the fight against Anti-Access/Area Denial systems or hybrid ways of warfare.

6. Since developments in the Eastern Ukraine are unpredictable, the EU and NATO need to work on a joint vision regarding their relations with Russia. It might be advisable to aim for true unity and solidarity and to exercise strategic

patience, modernising their armed forces and increasing defence spending to 2% of GDP (currently at 1,95%), and fostering an energy union. A gradual reduction of EU's dependence on Russian energy resources would also be advisable.

The Transatlantic Trade and Investment Partnership

1. Finalising an ambitious trade and investment accord could provide the EU and the US with a double dividend. On the one hand, and this matches the official discourse of both powers, the treaty could boost economic growth on both sides of the Atlantic. And, furthermore, at zero cost, which is especially important in the current scenario of budgetary cuts. For this reason alone, the TTIP is a good idea. However, there is an unspoken reason why the transatlantic authorities have decided to launch the initiative right now: to restore economic and geopolitical leadership to a Western World that is increasingly concerned by the prevailing narrative in international relations, according to which the future belongs exclusively to the emerging nations.

2. To the extent that the TTIP manages to set the regulatory standards for trade and investment of the areas with the greatest potential for growth and which are only weakly regulated by the WTO –such as services, the protection of investments and technical and health standards–, the emerging nations will be more willing to adopt them also in order to ensure their access to the transatlantic market. This would additionally allow a weather-beaten WTO to be revitalised reflecting the interest of the West.

3. Public opinion and domestic debates will be more important for this trade agreement than for any other the EU has negotiated in the past. It has been repeatedly

said how vital the TTIP is for the EU and the transatlantic relationship, but the fact is that it is hard to sell to Europe's public opinion and that it will require a huge amount of political will. In any case, it remains to be seen what the relative strengths of the advanced and emerging countries will be in the world economy, thereby revealing how much elbow room the emerging nations will have to turn their backs on the TTIP if they consider they can go it alone.

The Elcano Royal Institute and the Polish Institute of International Affairs will continue their fruitful cooperation as partners both bilaterally and as members of the EPIN network. The next meeting between the

two think tanks will take place in 2015 with the aim of evaluating what has been achieved so far.



The next meeting between the two think tanks will take place in 2015 with the aim of evaluating what has been achieved so far.

PUBLICACIONES MARZO - ABRIL

ELCANO POLICY PAPER



España en el mundo durante 2015: perspectivas y desafíos

Coord. Ignacio Molina

Por tercer año consecutivo, el Real Instituto Elcano presenta su visión sobre lo que el futuro inmediato puede deparar a la acción exterior y la internacionalización de España. Un estudio simultáneamente prospectivo y de balance, realizado por el equipo investigador del Instituto, lo que refuerza el enfoque de trabajo colectivo e interdisciplinar que cada vez caracteriza más la actividad del RIE: trabajar en el espacio intermedio entre la academia, la administración y el mundo empresarial, mediando la distancia existente entre la teoría y la práctica.

DOCUMENTOS DE TRABAJO (DT)

La cumbre del clima en París

Teresa Ribera y
Antxon Olabe Egaña
DT 3/2015 - 16/04/2015

La proyección actual de España en la India: imagen y relaciones políticas

Rubén Campos Palarea
DT 4/2015 - 24/04/2015

Spain's current standing in India: its image and political relations

Rubén Campos
WP 5/2015 (English version) -
30/04/2015

ANALISIS DEL REAL INSTITUTO (ARI)

Offset strategy: ¿hacia un nuevo paradigma de defensa en EEUU?

Luis Simón
ARI 14/2015 - 03/03/2014

Estrategia de Seguridad Nacional 2015: ¿de superpotencia a supersocio?

Carlota García Encina
ARI 15/2015 - 09/03/2015

A revolution within the revolution: the Houthi movement and the new political dynamics in Yemen

Ramón Blecua
ARI 16/2015 - 24/03/2015

El Golfo y su creciente intervencionismo en Oriente Medio

Haizam Amirah Fernández y
Mercedes Fernández Gómez
ARI 17/2015 - 24/03/2015

Cooperación antiterrorista entre España y Marruecos

Fernando Reinares y Carola García-Calvo
ARI 18/2015 - 31/03/2015

The screenshot shows the header 'ARI | en español | en inglés | en francés | en chino' and the 'Real Instituto Elcano' logo. Below the header, there is a section titled 'Comunicados multimedios sobre España y Marruecos' with a link to 'Tercer Informe: Investigación principal de las relaciones internacionales entre España y Marruecos' (March 2015). Further down, there are two sections: 'Resumen' (Summary) and 'Análisis' (Analysis), each with a brief description of the content and a link to the full document.

¿Qué podemos esperar de la nueva Ruta de la Seda y del Banco Asiático de Inversión en Infraestructuras liderados por China?

Mario Esteban y Miguel Otero Iglesias
ARI 19/2015 - 09/04/2015

The Ukraine Conflict, Economic-Military Power Balances, and Economic Sanctions: lessons from the past for future EU policies

Christopher Davis
ARI 20/2015 - 10/04/2015

Una revolución en la revolución: los Houthi y las nuevas relaciones de poder en Yemen

Ramón Bleca
ARI 21/2015 (versión en español) - 13/04/2015

Rectificando el desconocimiento mutuo: redescubrir Filipinas como puerta de entrada a la ASEAN

Ricardo G. Barcelona y Bernardo M. Villegas
ARI 22/2015 (versión en español) - 14/04/2015

What are the prospects for the new Chinese-led Silk Road and Asian Infrastructure Investment Bank?

Mario Esteban and Miguel Otero Iglesias
ARI 23/2015 (english version) - 17/04/2015

COMENTARIOS ELCANO

La marca-país GREAT Britain

Simon Manley
Comentario Elcano 14/2015 - 02/03/2015

EEUU revisa su modelo de proyección militar: Offset Strategy

Félix Arteaga
Comentario Elcano 15/2015 - 03/03/2015



L'Union de l'Energie commence dans les Pyrénées

Gonzalo Escribano
Comentario Elcano 16/2015 - 06/03/2015

Ciudadanos gains ground in Spain's new political landscape

William Chislett
Expert Comment 17/2015 - 09/03/2015

Spanish banks' internationalisation: Sabadell offers to buy UK's TSB

William Chislett
Expert Comment 18/2015 - 18/03/2015

Violencia terrorista y estabilidad democrática en Túnez

Fernando Reinares
Comentario Elcano 19/2015 - 19/03/2015

Túnez, la democracia en peligro

Haizam Amirah Fernández
Comentario Elcano 20/2015 - 23/03/2015

En favor de una política nacional de ciberseguridad en España

Félix Arteaga y Enrique Fojón
Comentario Elcano 21/2015 - 23/03/2015

Nuestros comentarios recogen, entre otras cuestiones, la situación de las mujeres en el Estado Islámico, la Alianza del Pacífico, el peligro de la democracia en Túnez o la verdadera “excepción árabe”.

Las mujeres del Estado Islámico

Carola García-Calvo
Comentario Elcano 22/2015 -
26/03/2015

Spanish companies in new wave of acquisitions

William Chislett
Expert Comment 23/2015 -
26/3/2015

La Alianza del Pacífico hace camino al andar

Federico Steinberg
Comentario Elcano 24/2015 -
30/03/2015

Comentario Elcano (2015) 30/03/2015

La Alianza del Pacífico hace camino al andar

Haizam Amirah Fernández | Comentario Elcano de Sistemas Internacionales, Fundación Elcano

Resumen: La Alianza del Pacífico ha cumplido su primer año de vida. ¿Qué ha sido de sus integrantes? ¿Qué ha ocurrido en el resto de la región? ¿Qué ha pasado en las relaciones entre los países de la Alianza y sus vecinos? ¿Qué ha ocurrido en las relaciones entre la Alianza y Estados Unidos? Y, finalmente, ¿qué ha sido de las relaciones entre la Alianza y China?

Este informe analiza el desarrollo de la Alianza en su primer año y evalúa su impacto en la región. Se examinan las estrategias de integración de los países miembros y se analizan las implicaciones para la economía y la política exterior. Se evalúan las relaciones entre la Alianza y sus vecinos, así como las relaciones entre la Alianza y Estados Unidos y China. Se examinan las implicaciones para la economía y la política exterior.

El informe destaca que la Alianza ha cumplido su objetivo principal de promover la integración económica y política entre sus miembros. Sin embargo, también se observa que la Alianza ha tenido un impacto limitado en la economía regional, ya que sus miembros no han logrado una mayor integración económica. Además, se observa que la Alianza ha tenido un impacto limitado en la política exterior, ya que sus miembros no han logrado una mayor integración política.

En conclusión, el informe concluye que la Alianza ha cumplido su objetivo principal de promover la integración económica y política entre sus miembros. Sin embargo, también se observa que la Alianza ha tenido un impacto limitado en la economía regional, ya que sus miembros no han logrado una mayor integración económica. Además, se observa que la Alianza ha tenido un impacto limitado en la política exterior, ya que sus miembros no han logrado una mayor integración política.

Tunisia, democracy in danger

Haizam Amirah-Fernández
Expert Comment 25/2015
(English versión) - 30/03/2015

El caso AIIB: Europa tiene que trabajar con, no contra, China

Miguel Otero Iglesias
Comentario Elcano 26/2015 -
08/04/2015

Comentario Elcano (2015) 08/04/2015

El caso AIIB: Europa tiene que trabajar con, no contra, China

Miguel Otero Iglesias | Comentario Elcano de Sistemas Internacionales, Fundación Elcano

Resumen: La Alianza de Instituciones de Inversión de Infraestructuras (AIIB) es una institución financiera multilateral que busca promover la construcción de infraestructuras en Asia y África. Su creación ha sido criticada por países occidentales como Alemania y Francia, que temen que la AIIB sea una herramienta para que China expanda su influencia política y económica en la región. Sin embargo, el informe sostiene que la AIIB es una oportunidad para que Europa trabaje con China en lugar de contra ella.

El informe destaca que la AIIB es una institución financiera multilateral que busca promover la construcción de infraestructuras en Asia y África. Su creación ha sido criticada por países occidentales como Alemania y Francia, que temen que la AIIB sea una herramienta para que China expanda su influencia política y económica en la región. Sin embargo, el informe sostiene que la AIIB es una oportunidad para que Europa trabaje con China en lugar de contra ella.

El informe sostiene que la AIIB es una institución financiera multilateral que busca promover la construcción de infraestructuras en Asia y África. Su creación ha sido criticada por países occidentales como Alemania y Francia, que temen que la AIIB sea una herramienta para que China expanda su influencia política y económica en la región. Sin embargo, el informe sostiene que la AIIB es una oportunidad para que Europa trabaje con China en lugar de contra ella.

En conclusión, el informe concluye que la AIIB es una institución financiera multilateral que busca promover la construcción de infraestructuras en Asia y África. Su creación ha sido criticada por países occidentales como Alemania y Francia, que temen que la AIIB sea una herramienta para que China expanda su influencia política y económica en la región. Sin embargo, el informe sostiene que la AIIB es una oportunidad para que Europa trabaje con China en lugar de contra ella.

La verdadera “excepción árabe”

Haizam Amirah Fernández
Comentario Elcano 27/2015 -
10/04/2015

Cataluña y la evolución del terrorismo yihadista en España

Fernando Reinares y Carola García-Calvo
Comentario Elcano 28/2015 -
13/04/2015

Spain and the UN Security Council: global governance, human rights and democratic values

Jessica Almqvist

Expert Comment 29/2015 - 14/04/2015

The true 'Arab exception'

Haizam Amirah-Fernández

Expert Comment 30/2015 (English version) - 16/04/2015

Northern Cyprus presidential victory revives hopes of reunifying the island

William Chislett

Expert Comment 32/2015 - 27/04/2015

Catalonia and the evolution of jihadist terrorism in Spain

Fernando Reinares and

Carola García-Calvo

Expert Comment 33/2015 (English version) - 30/04/2015

Los comentarios son una respuesta rápida de los investigadores del Instituto a propósito de un acontecimiento de la realidad internacional relevante para España.



 Expert Comment 30/2015 (English version)
 16 April 2015

The true 'Arab exception'
Haizam Amirah-Fernández | Senior Analyst for the Mediterranean and Arab World, Elcano Royal Institute | © HaizamAmirah

Original version in Spanish: La verdadera "excepción árabe"

For decades, much has been talked and written about the 'Arab exception' due to the fact that the waves of democratisation that swept across Latin America, Central Europe and South-East Asia and Africa stopped short at the Maghreb and the Arab Middle East. This article analyses the reasons behind this unique phenomenon. The inability of Arab societies to make a transition from authoritarianism to democracy has been explained in two ways: (1) as a result of religious and cultural conservatism, and (2) as a result of economic factors, political and geopolitical factors that can change over time.

Those who favour the 'religious or cultural exception' adduce that Arab-Islamic culture is essentially incompatible with the principles of democracy and submission to the community. According to this view, Islam and Arab culture necessarily lead to a lack of individual freedom and civil rights, as well as a lack of respect for human rights and civil and political rights. As a demonstration, it is noted that in Arab countries there are no mechanisms for the protection of human rights, and that there is no clear figure to whom his subjects defer. It is also brought to mind that these features are present in both nationalised and liberal ideological discourses.

Those who see the 'economic and geopolitical exception' in the Arab world focus on two reasons: (1) the dependence of Arab states on oil rents or foreign aid, and (2) the international powers enormous interests in the region, which makes it difficult for them to allow the emergence of a democratic system. In this explanation, neither economies do not depend on the taxes collected from their citizens, but rather on oil rents, which are controlled by a small élite that benefits from these resources: employment and privileges. It is also stressed that neither countries devote large amounts of their budgets to public spending, nor do they have the capacity to support or buy out local reform movements.

The geopolitical consequences linked to oil, Israeli regional hegemony and the threats emanating from theocracy, namely, sharia but previously the absence of Communism are employed to explain the so-called 'Arab exception'. From that perspective, the lack of democracy in the Arab world is due to the fact that these states do not exchange sufficient economic, military and diplomatic support to free up to local players demanding change and reform. To guarantee full control over their societies, the

<http://www.elcanoroyalinstitute.org/expertcommentaries/30/2015/16/04/2015/the-true-arab-exception>

Originally published in *Cercle*, N. 102/2015

Caminando sobre arenas movedizas EULEX, corrupción y el informe Jacqué

Salvador Llaudes y Francisco Sánchez

Comentario Elcano 31/2015 - 24/04/2015

OTROS

Why did the Madrid train bombings divide, not unite Spaniards?

Fernando Reinares

Op-Ed - 13/03/2015

Spain and Poland: strategic partners in a Union in flux

Elcano Royal Institute and the Polish Institute of International Affairs

15/04/2015



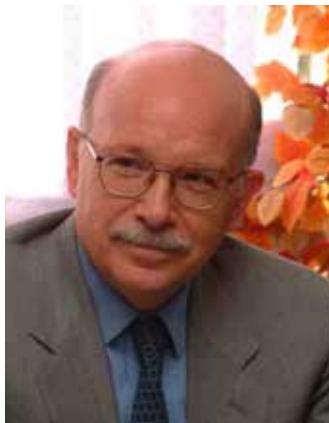
Entrevista con...



Entrevista a Roberto Toscano

Por Andrés Ortega

Roberto Toscano, italiano, tiene una larga y rica carrera diplomática, a la que suma un enorme acervo intelectual con multitud de libros y artículos. Ha sido largos años director de la Unidad de Estudios y Planificación en La Farnesina, además de embajador en Irán (2003-2008) y en India (2008-2010). Es un profesor, conferenciante y asesor asiduo.



Pregunta: ¿Qué significa “nuclear” para Irán? ¿Hay a este respecto alguna relación con lo religioso?

Respuesta: Para Irán el tema nuclear, en todas sus facetas, pertenece exclusivamente a la dimensión nacional. No es inútil recordar que el desarrollo de una industria nuclear iraní empezó bajo el Shah. Además, en Irán nadie percibe el asunto como una “cuestión de régimen”. Se trata de uno de los pocos temas político en que el régimen tiene el apoyo casi unánime por parte del conjunto de la sociedad.

P.: Usted habla de tres círculos en la política exterior de Irán. ¿Cuáles son? ¿Cómo influyen?

R.: Esta división la plasmó un importante politólogo iraní, Mahmood Sariolghalam, que actualmente figura entre los consejeros del presidente Rohani. Sariolghalam define la política exterior iraní desde tres distintas dimensiones, que se pueden representar como tres círculos concéntricos. El exterior viene definido por la dimensión religiosa (islámica y chií), el intermedio por la dimensión “anti-imperialista”, y el tercero, el centro, por los asuntos de interés nacional. Si se mide la intensidad del consenso popular sobre temas de política exterior, resulta que disminuye a medida que uno se desplaza hacia el círculo más externo, mientras que hacia el central (interés nacional), se refuerza y se vuelve mayoritario.

Esto significa, en concreto, que la “solidaridad religiosa” es más retórica que real, mientras que son intereses de seguridad nacional los que explican la política iraní de apoyo no solamente a grupos chiíes (como Hezbolá), sino también a Hamas (suní) y a un

dictador laico como El Assad. Por ejemplo si tratáramos de colocar en este esquema el antisemitismo del anterior presidente, Ahmadinejad (y de otros radicales iraníes), tendríamos que situarlo totalmente fuera del cuadro. Como refleja un estudio de la Liga Anti-Difamación, importante organización de los judíos estadounidenses, Irán es el menos antisemita de todos los países islámicos.

P.: ¿Por qué es posible un acuerdo ahora para reducir la capacidad nuclear iraní?

R.: El acuerdo fue posible ya bajo Jatamí. Recuerdo que en 2004 un alto responsable iraní me expuso en plan confidencial una hipótesis de compromiso que se parece mucho a la que ha salido de las negociaciones de Lausana. No se pudo realizar, no solamente por el lenguaje y las provocaciones (más que la substancia política) de Ahmadinejad, sino sobre todo porque por parte americana (y también europea) se insistió durante años en la pretensión de “cero centrifugadoras” para Irán, negando totalmente el derecho a Irán de disponer – aún con limitaciones cuantitativas y bajo estrictos controles – de una industria nuclear.

P.: ¿Ha jugado Rusia un papel constructivo? ¿Y la venta de misiles a Irán?

R.: Rusia ha jugado un papel constructivo en el marco de los 5+1. Aceptando la aplicación de sanciones, pero al mismo tiempo ejerciendo un rol de equilibrio frente a ciertas posiciones más duras, no solamente por parte de EEUU, sino también de los franceses, muy “halcones” en este asunto.

En lo que se refiere a los misiles, yo interpretaría su venta a Irán en referencia a las malas relaciones de Rusia con Estados Unidos y Europa. Es una decisión que entra en la misma categoría que el apoyo de Putin a Grecia... o a cualquiera que tenga problemas con los occidentales.

P.: ¿Qué se puede torcer para que el acuerdo marco de Lausana no se traduzca en un acuerdo definitivo en junio?

R.: El peligro lo veo no tanto en Teherán – donde los extremistas hacen mucho ruido, pero el Líder Supremo sigue apoyando el acuerdo – sino en Washington, donde es evidente, y muy peligrosa, la tentación de los republicanos de sabotearlo para no dejarle a Obama la posibilidad de cerrar su mandato con un importante éxito en política exterior.

P.: Suponiendo que hay un acuerdo, ¿cómo va a cambiar la geopolítica de la zona?

R.: Mucho. Y es por este motivo - y no porque exista una verdadera preocupación ante un futuro ataque nuclear, o un chantaje nuclear, iraní - por el que Israel, Arabia Saudí y los demás países del Golfo Pérsico se oponen con todos los medios a su alcance (incluido un linkage no muy convincente con Yemen) a un acuerdo sobre la cuestión nuclear iraní.

Pero el hecho es que si la hegemonía regional de Irán es inaceptable, la exclusión de Irán es imposible. A menos de seguir con una serie infinita de conflictos y la continuación de una cruzada suní que incluye el apoyo a fuerzas radicales e incontrolables como el llamado Estado Islámico.

P.: ¿Tendrá EE UU que elegir entre Irán y Arabia Saudí? ¿Puede aspirar a reconciliarlos?

R.: En este momento los saudíes parecen lanzados a una militarización generalizada de su respuesta al desafío iraní. Pero cabe pensar que prevalecerá la cordura frente, por una parte, a las dificultades militares encontradas en Yemen (donde han declarado el pase a una fase dos de

su intervención contra los Huthis sin que la fase uno haya resultado), y por otra, a la preocupación de que el monstruo yihadista que han contribuido a crear llegue a golpearlos en su propia casa. Por su parte, los iraníes parecen tratar de desplazar el enfrentamiento con los saudíes a un nivel diplomático y de compromisos.

P.: El líder supremo, el ayatolá Ali Jamenei, ha que afirmado un acuerdo puede permitir a Teherán “negociar con EE UU sobre otros temas”. ¿En qué áreas, cree usted?

R.: Irán colaboró incluso militarmente con EEUU cuando el ataque contra los Talibanes. Afganistán puede ser, por tanto, un terreno de diálogo y de convergencia de intereses. En Irak ya se da una convergencia. La novedad verdaderamente importante podría ser Siria, a propósito de la cual hay que decir que Irán tiene intereses, y no amigos, permanentes. En un marco de garantías para

los intereses de seguridad de Irán (y al mismo tiempo involucrando también a Rusia) es muy posible que se pueda ir abriendo una solución a la tragedia siria con una salida gradual del poder de El Assad.

P.: El gran viraje con Obama es que ha renunciado a cambiar el régimen iraní para detener su nuclearización. ¿Saldrá el régimen reforzado? ¿O el levantamiento de las sanciones puede transformarlo?

R.: Eso queda por ver, en el sentido que el régimen necesita un acuerdo para salir de una difícil situación económica, y en general para romper un aislamiento poco sostenible. Pero al mismo tiempo – lo que explica la hostilidad de los más radicales – se sabe muy bien que la eliminación del hándicap nuclear y la mayor apertura de Irán impulsarían una fuerte demanda interna de pluralismo y reforma.

P.: ¿Qué espera la sociedad iraní? ¿Puede renacer, bajo otra forma, el Movimiento Verde?

R.: El Movimiento Verde es historia, pero lo que lo inspiró sigue teniendo mucha fuerza. Se trata de una sociedad con nivel muy alto de educación, con una clase media muy amplia, y una actitud de gran interés y apertura hacia el mundo, sobre todo hacia Estados Unidos y Europa. Frente al fracaso del reformismo de Jatamí, cuya fuerza social y cultural no supo traducirse en eficacia política, y de la sublevación pacífica del Movimiento Verde, el camino elegido ahora por la mayoría de los iraníes se puede definir de la siguiente manera: reformismo de los fines, centrismo de los medios.

Si se elimina el escollo de la cuestión nuclear, podríamos asistir a una gradual pero sustancial evolución democrática del sistema iraní. No un cambio de régimen, mas sí un profundo cambio en el régimen.

No creo que el mapa de Oriente Medio vaya a cambiar en términos de fronteras, pero nos enfrentamos a un momento revolucionario que los países occidentales no han sido capaces de anticipar, ni incluso de entender.



Actividades



Actividades

Marzo - Abril

La presentación del informe Elcano “España mirando al sur”: del Mediterráneo al Sahel”, en la sede de Casa África, en Las Palmas de Gran Canaria, y la reunión del Consejo Científico del Real Instituto Elcano, bajo la presidencia de S.M el Rey, fueron algunas de las actividades mas destacadas que tuvieron lugar en los meses de marzo y abril.

- Surin Pitsuwan, ex secretario general de la Association of Southeast Asian Nations (ASEAN) y exministro de Asuntos Exteriores de Tailandia, visitó el Instituto para hablar sobre “Thailand today” (3 de marzo de 2015).
- Nueva edición de **Conversaciones Elcano**, con la participación en esta ocasión de **Francisco Polo**, director en España de Change.org, que habló sobre “Internet y el círculo vicioso del cambio social” (4 de marzo de 2015).
- Mesa redonda “The hybrid war and the challenge of peace in

Ukraine”. Coorganizada por el Real Instituto Elcano, el International Centre for Policy Studies (ICPS) y la International Renaissance Foundation, se analizaron diversos aspectos de la situación en Ucrania. Presidió el acto Charles Powell, director del Real Instituto Elcano, y contó con la participación de varios expertos en el área (5 de marzo de 2015).

- Presentación en la sede de Casa África, en Las Palmas de Gran Canaria, del Informe Elcano “España mirando al sur: del Mediterráneo al Sahel”, que contó con la asistencia de Ignacio Ybáñez Bueno, secretario de Estado de Asuntos Exteriores (9 de marzo de 2015).
- Reunión de trabajo con **Jason Rheinberg**, del Foreign and Commonwealth Office, que habló sobre “The future of EU-Russia relations” (10 de marzo de 2015).



- Reunión de Trabajo con **Andreu Claret**, exdirector de la Fundación Euromediterránea Anna Lindh, quien dio su visión sobre “Egipto: el fracaso de la transición y los retos de nuevo régimen” (12 de marzo de 2015).

- Reunión con **Jens Stoltenberg**, secretario general de la OTAN (12 de marzo de 2015).

- Reunión con **Christopher Davis**, profesor de Command and Transition Economies en la Universidad de Oxford, que habló sobre “The Ukraine conflict, economic-military power balances, and economic sanctions: recent developments and prospects” (16 de marzo de 2015).

- Seminario **“Connecting Asia and Europe in a Changing World”**, coorganizado con la Embajada del Reino Unido y el Ministerio de Asuntos Exteriores y de Cooperación (17 de marzo de 2015).

- Presentación a la prensa del nuevo boletín **“Ciber Elcano”** (18 de marzo de 2015).



- El Center for Global Development y el Real Instituto Elcano organizaron el seminario **“Illicit financial flows: Policy responses in Europe and implications for developing countries”**, que tuvo lugar en Bruselas (23 de marzo de 2015).

- Presentación del **European Foreign Policy Scorecard 2015**, que contó con las intervenciones de Nathalie Tocci, Deputy Director of the Istitute Affari Internazionali, y de Susi Dennison, Senior Policy Fellow del European Council on Foreign Relations (ECFR). El acto fue organizado por el Real Instituto Elcano y el ECFR (23 de marzo de 2015).

- Presentación en Córdoba del Policy Paper **“España en el mundo durante 2015: perspectivas y desafíos”**, con la participación de Rafael Estrella, vicepresidente del Real Instituto Elcano, y de los investigadores Haizam Amirah Fernández, Félix Arteaga y Federico Steinberg, moderados por Manuel Torres Aguilar, director de la cátedra UNESCO de Resolución de Conflictos de la Universidad de Córdoba (8 de abril de 2015).

- Reunión de trabajo con **Luwellyn Landers**, secretario de Estado de Asuntos Exteriores y Cooperación de Sudáfrica, que habló sobre “South Africa’s foreign policy priorities for the 21st century” (9 de abril de 2015).

• Seminario “**España y Estados Unidos ante los desafíos de la Ciberseguridad**”. El acto estuvo organizado por la Fundación Consejo España-EEUU, el Instituto Aspen, la Embajada de Estados Unidos y el Real Instituto Elcano, con el patrocinio de Indra (14 de abril de 2015).

• Desayuno con **Abdelkader Messahel**, ministro delegado para Asuntos Magrebíes y Africanos de Argelia, que habló sobre “l’Algérie et les grandes questions de paix, de sécurité et de coopération dans l’environnement régional et international” (17 de abril de 2015).

• Reunión de la **red ETNC**, integrada por expertos de *think-tanks* europeos, sobre China (17 de abril de 2015).

• Reunión de trabajo con **Ditmir Bushati**, ministro de Asuntos Exteriores de Albania, cuya intervención giró en torno a “Albania and the Western Balkans in a challenging geopolitical environment” (22 de abril de 2015).

• Seminario que bajo el título, “**Las relaciones Marruecos-España: realidad y perspectivas de**

fortalecimiento” tuvo lugar en Rabat, coorganizado por el Institut Royal des Etudes Stratégiques (IRES) y el Real Instituto Elcano. El objetivo de este seminario bilateral –el primero coorganizado por el RIE con un *think-tank* marroquí– consistió en realizar un balance del estado de las relaciones entre España y Marruecos, así como en analizar los ámbitos en que dichas relaciones se pueden ver reforzadas (23 de abril de 2015).

• Reunión de trabajo con **Kevin Rudd**, ex primer ministro de Australia y presidente de la Independent

Commission on Multilateralism (ICM) -cuya creación impulsó el International Peace Institute- quien visitó el Instituto para hablar sobre “The United Nations at 70: Making it Fit for Purpose” (28 de abril de 2015).

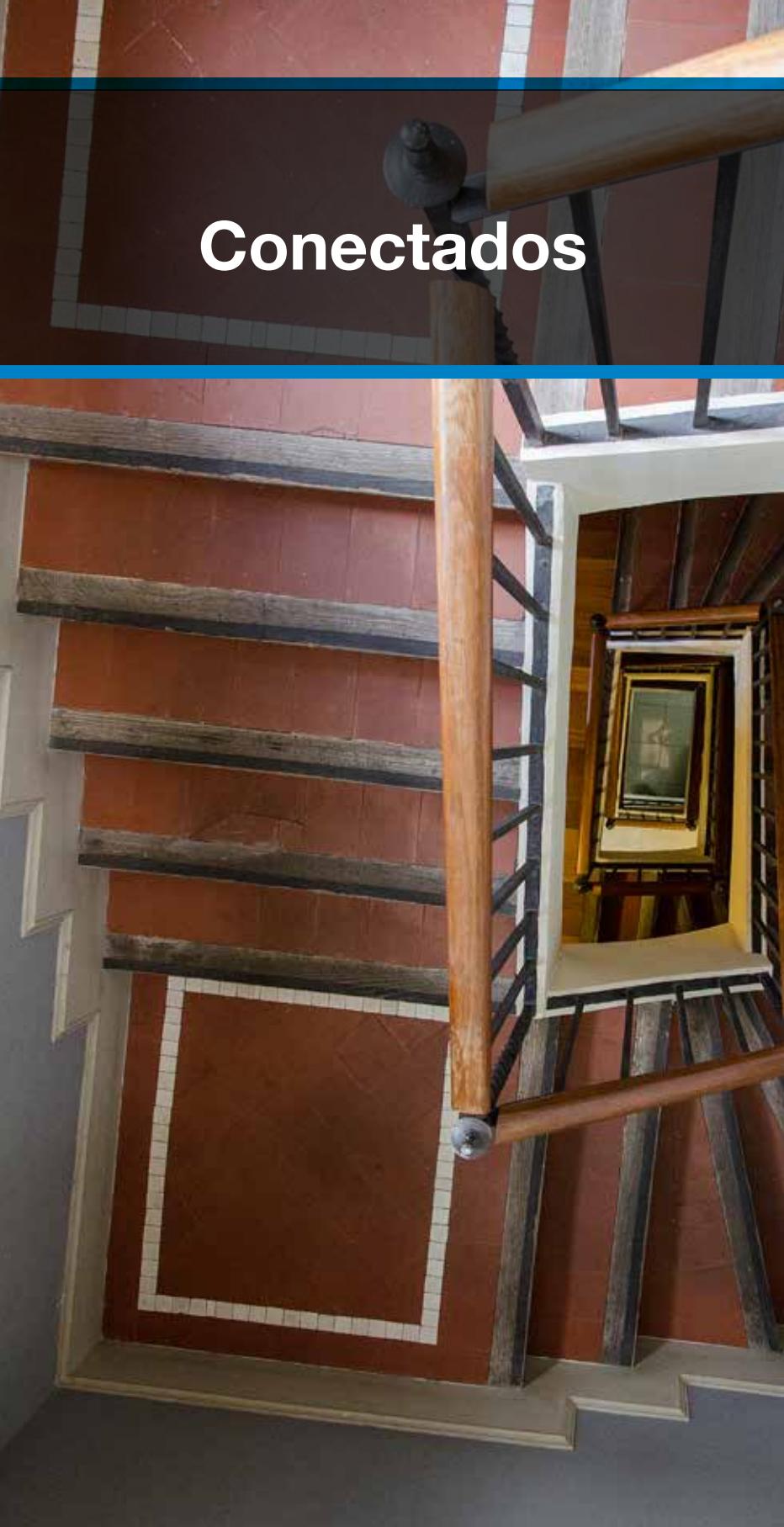
• Reunión del **Consejo Científico** del Real Instituto Elcano, bajo la presidencia de S.M. el Rey. El acto tuvo lugar en el Salón de Magnolias del Palacio de la Zarzuela (29 de abril de 2015).

• Desayuno de trabajo “**Una conversación con Moisés Naím**”(30 de abril de 2015).



© Casa de S.M. el Rey

Conectados



Conectados

Elcano en Twitter

STORIFY

“España en el mundo durante 2015: perspectivas y desafíos”

Por tercer año consecutivo el Real Instituto Elcano realiza un trabajo colectivo de prospectiva sobre las perspectivas y desafíos de España en el mundo durante los meses sucesivos. El pasado martes 24 de febrero presentábamos el documento que coordina Ignacio Molina, investigador principal del RIE.

<http://www.blog.rielcano.org/espana-en-el-mundo-durante-2015-perspectivas-y-desafios/>



Belén Sánchez
@Beleness

[Seguir](#)

Comienza la presentación de #España2015 de @rielcano con más 15 medios en la sala. Gracias a todos por venir



IUISI
@iuisi

[Seguir](#)

• @_ignaciomolina : «Actualmente tenemos un entorno en seguridad más complicado que años anteriores» #España2015
@rielcano



Real Inst. Elcano
@rielcano

[Seguir](#)

"España ha dejado de ser un elemento vulnerable de la eurozona, como lo fue entre 2010 y 2012", @_ignaciomolina
#España2015



Haizam Amirah Fdez.
@HaizamAmirah

[Seguir](#)

• @_ignaciomolina "España sigue siendo un país europeista, pero últimamente hay más voces críticas contra las soluciones dadas"
#España2015



Diana Barrantes
@DianaBarrantes

[Seguir](#)

#España2015 hace un balance positivo: mayor presencia y peso en debate europeo, menor vulnerabilidad y mayor relevancia internacional



Real Inst. Elcano
@rielcano

[Seguir](#)

"Los consumidores estadounidenses vuelven a tirar de la economía mundial",
@Steinbergf #España2015



Gonzalo Prieto
@gonzalo_prieto

[Seguir](#)

"El #Grexit no va a suceder porque no conviene a nadie", dice Federico Steinberg
#España2015



Passim
@Passim_ES

[Seguir](#)

Interesante debate en la presentación de #España2015 de @rielcano sobre el impacto de los riesgos globales en España

TUITS DESTACADOS



Simon Manley @SimonManleyFCO

Seguir

Gracias @rielcano: mis comentarios sobre la campaña @GREATBritain realinstitutoelcano.org/wps/portal/web...



Alicia Sorroza @Aislorroza

Seguir

Excelente y fructífera reunión p futuras colaboraciones entre @imatiasromero c/emb. De María y Campos y @rielcano @CarlosMalamud #elcanoMx



Comisión Europea @UEmadrid

Seguir

Federico Steinberg de @rielcano e Ignacio García Bercero de @Trade_EU mano a mano sobre el #TTIP [youtube.com/watch?](https://www.youtube.com/watch?v=JUkHq)



Salvador Llaudes @sllaudes

Seguir

Estamos en el @rielcano en la reunión constitutiva del Grupo de Trabajo del Mapa de Influencia de España en Bruselas.



Senado de España @Senadoesp

Seguir

El vicepresidente de @rielcano, @Estrella_Rafa, comparece en la Comisión Iberoamericana. Directo ow.ly/JUKhq



F. de Borja Lasheras @LasherasBorja

Seguir

Gracias @rielcano @_ignaciomolina @HaizamAmirah y otros por la discusión del #Scorecard2015 con @NathalieTocci y @sd270, @ecfr @ECFRMadrid



Valeria MendezdeVigo @vmendezdevigo

Seguir

#8demarzo es buen día para releer excelente análisis sobre género y pol ext de @Maria_SolanasC de @rielcano realinstitutoelcano.org/wps/portal/web...



Lliana Olivie @LlianaOlivie

Seguir

Soon #SriLanka - 2014 @rielcano #GlobalPresence index calculated x 15 #AsiaPacific countries (95.5% of region's GDP)
lobalpresence.realinstitutoelcano.org/en/country/iep...



Ángeles Jurado @Angeles_Jurado

Seguir

El @rielcano presenta su informe africano en @CasaAfrica, con @HaizamAmirah, Charles Powell y Felix Arteaga.



InfoDiplomacia @InfoDiplomacia

Seguir

@Manueltowers1 @rielcano gracias por acercar los Asuntos Internacionales a Córdoba y ponerla en el mapa de las #RRII



Embajada en Suecia @EmbEspEstocolmo

Seguir

Seminario "Present think tank challenges": think tanks España y Suecia @SIPRIorg @rielcano @CidobBarcelona @UISweden



Real Inst. Elcano @rielcano

Seguir

The Elcano Royal Institute is pleased to announce that Jessica Alqvist is our new Senior Research Fellow ow.ly/LkZ7F



Equilibrium Global
@tuvozalmundo

@rielcano Excelente material, felicitaciones por el trabajo de grán contribución a mejorar la intepretación sobre los sucesos globales



Luis M. Sánchez
@sanchezvscirme

Gran trabajo el del @rielcano citado como referencia por el ministro de asuntos exteriores en @ObjetivoLaSexta



Sandra Garcia
@sgarciaigallardo

Un balance preliminar de la VII Cumbre de las Américas análisis @CarlosMalamud via @rielcano ow.ly/Lx23z



Charles Powell
@CharlesTPowell

Spain and Poland: strategic partners in a Union in flux vía @rielcano
realinstitutoelcano.org/wps/portal/web...



Lucía Fernández
@luciasuarez

Italia @MAECgob @UNWTO @rielcano y @WFP_ES recuerdan la importancia del multilateralismo, #70años de la @ONU_es



Manen Taibo
@ManenTaibo

Los investigadores del @rielcano @miotei y @wizma9 reciben hoy a los miembros la red int'l ETNC de expertos en #China



THIBER
@THIBER_ESP

Mas de 3.000 descargas de #CIBERelcano, informe mensual de #ciberseguridad y #ciberdefensa shar.es/1pgO5U cc @rielcano



Maria Solanas Cardín
@Maria_SolanasC

Hoy adelanto un #FF xra @albabeniranda, brillante estudiante q finaliza sus prácticas en @rielcano. Estén atentos pq tiene mucho q decir...



Angel Badillo
@angelbadillo

Comienza el foro del español, mañana @rielcano y @SEGIBdigital sobre español y relaciones internacionales #FIE2015



Fernando Reinares
@F_Reinares

Aujord'hui 25 avril 2015 à Rabat, terrorisme en débat au Séminaire conjoint @ires_maroc - @rielcano sur relations #Maroc - #Espagne .



Charles Powell
@CharlesTPowell

“@PresidenteRIE: El Instituto Elcano se suma al duelo por el fallecimiento del gran historiador británico Raymond Carr.”



Casa de S.M. el Rey
@CasaReal

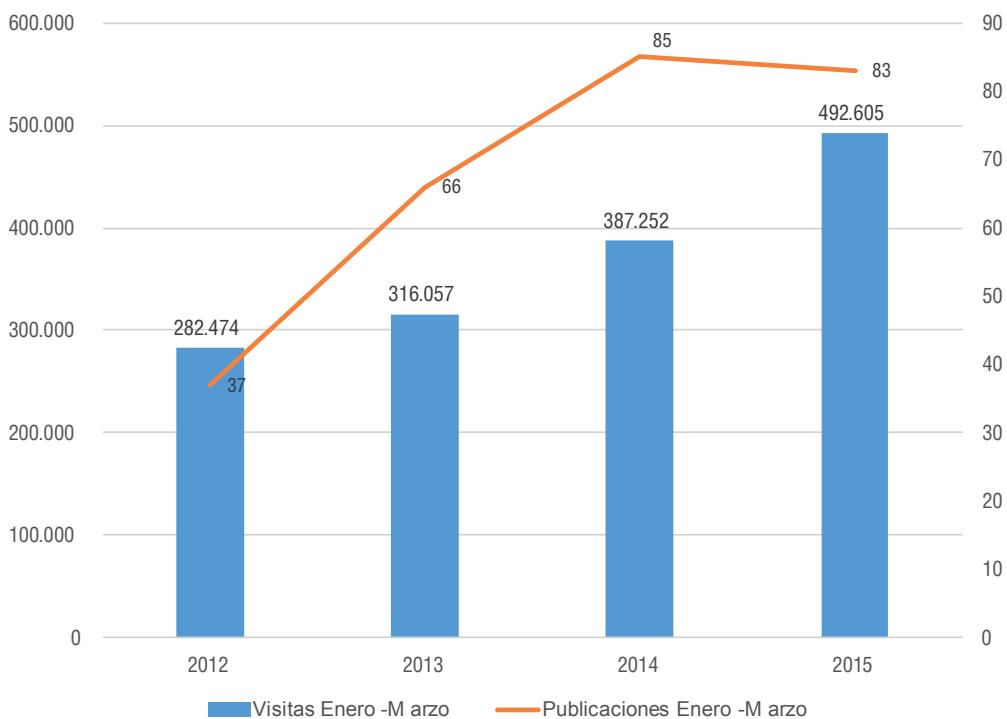
El Rey presidió la reunión del Consejo Científico del @rielcano en el Palacio de la Zarzuela casareal.es/ES/Actividades...

Web y blog Elcano

Durante los tres primeros meses de 2015, la Web Elcano ha recibido casi medio millón de visitas, un 27% más que las visitas en el mismo periodo de 2014. Como vemos en el siguiente gráfico, el incremento del tráfico de 2014 y 2015 es resultado del aumento del

ritmo de publicación para ese período (no se han creado nuevos “productos” o tipos de publicaciones desde 2013) y del trabajo en redes sociales.

Evolución de visitas totales y publicaciones en la Web Elcano (primer trimestre 2012 - 2015)



Nota: variación tráfico de visitas: 2012-2013 = 12%; 2013-2014= 23%.
Fuente: AWSTATS

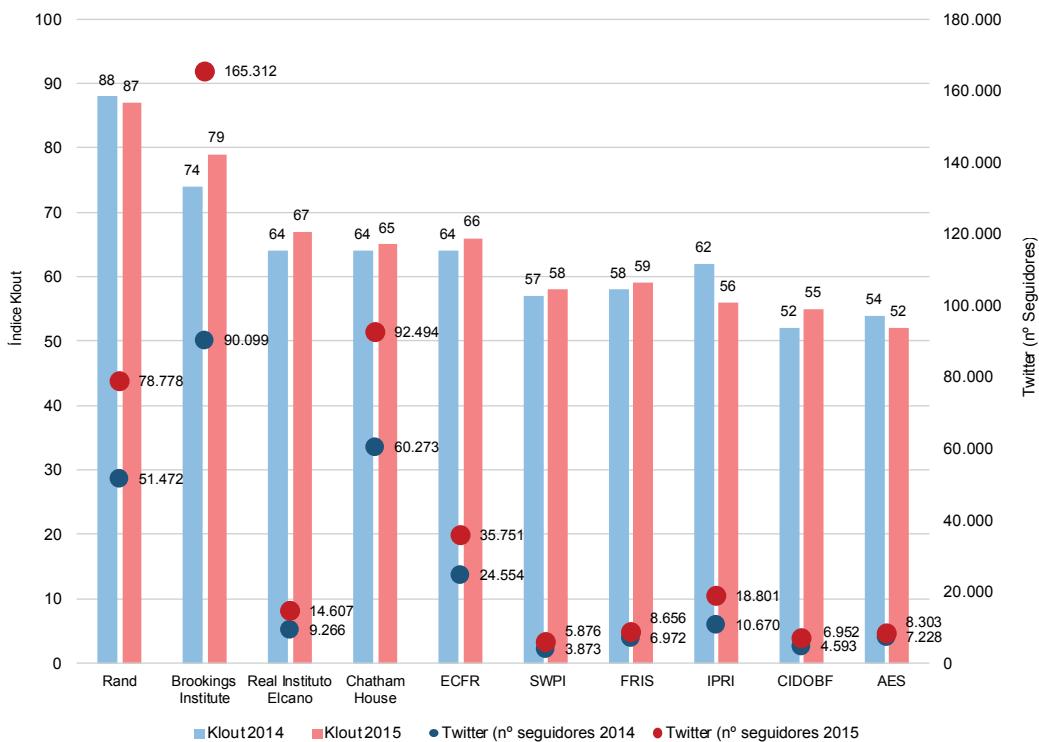
Respecto al Blog Elcano, para el primer trimestre de 2015 (35.539) ya ha superado la cifra de visitas de todo 2013 (35.378), siendo

octubre de 2014 (11.063) y marzo de 2015 (14.704) como los mejores meses.

El Índice Klout ha subido tres puntos entre abril de 2014 y abril de 2015 (67). El total de

la contribución de Twitter es de 76% y la de Facebook es de 20%.

Relación Índice Klout - Seguidores Twitter (2014-2015)



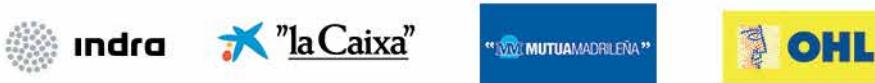
Nota: datos a 28 de abril para ambos años.

Fuente: Klout Score y Twitter.

El Instituto tiene un índice comparable al de organizaciones como Chatham House, que tiene hasta siete veces más seguidores que Elcano, y supera al de organizaciones como ECFR o SIPRI, que también cuentan con más seguidores en dicha red social.

Tener un índice Klout de 67 es producto del trabajo constante en redes sociales desde mayo 2011, en la promoción de nuestra presencia a través de los contenidos de la Web y del Blog en conversaciones, reconocimiento y seguimiento de otros “influyentes”.

Con el patrocinio de

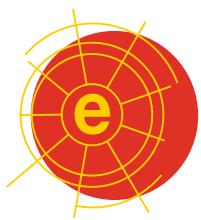


Consejo Asesor Empresarial









REAL INSTITUTO
elcano
ROYAL INSTITUTE

Estudios internacionales y estratégicos
International and strategic studies

Número #07 Marzo - Abril 2015



Real Instituto Elcano

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

