

Revista **elcano**

Número #05 | Noviembre - Diciembre 2014



Publicaciones

- Toreros famélicos, majas desahuciadas y “Leyenda Negra”
- La presencia española en Tailandia
- Spain leads the world market for infrastructure development
- Un año del Plan de Internacionalización de la Cultura Española (PICE)
- España, de nuevo, en el Consejo de Seguridad: ¿qué cabe esperar?
- Can Spain afford the economic programme of Podemos?
- Pautas de implicación entre condenados por actividades relacionadas con el terrorismo yihadista
- Igualdad de género y política exterior española
- Ocho cuestiones clave para la internacionalización de la empresa
- Is China rebalancing? Yes, but with Chinese characteristics

Entrevista con...

Rebeca Grynspan

Actividades

- II Foro Elcano sobre Terrorismo Global
- Patronato Real Instituto Elcano

Conectados

Elcano en las redes sociales

Coordinadora: M^a Dolores de Azategui

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

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

En este número...

La visión que de España se tiene a través de las viñetas de la prensa internacional; la presencia española en Tailandia; España en el Consejo de Seguridad; el Plan de Internacionalización de la Cultura Española o las pautas de implicación de condenados por actividades relacionadas con el terrorismo yihadista, así como la igualdad de género y la política exterior española son algunos de los temas que recoge la sección de **Publicaciones**, que en esta ocasión incluye, además, las cuestiones clave para la internacionalización de la empresa; la viabilidad del programa económico de Podemos; el liderazgo español en el mercado mundial del desarrollo de infraestructuras o el reequilibrio de China bajo sus propias condiciones.

La **Entrevista**, realizada por Andrés Ortega, investigador senior del Real Instituto Elcano, tiene como protagonista a Rebeca Grynspan, diplomática costarricense y actualmente secretaria general iberoamericana.

Entre las **Actividades** organizadas en los dos últimos meses del año, cabe destacar la reunión del Patronato del Real Instituto Elcano bajo la presidencia de S.M. el Rey; el II Foro Elcano sobre Terrorismo Global, que abordó el análisis de “Las transformaciones recientes del terrorismo global”; las mesas redondas sobre “The EU-Russian conundrum: comparing visions for their neighbourhood” y “De Gasperi y la Patria Europa”, así como “Spain and Poland: strategic partners in a Union in flux”. Asimismo, tuvieron lugar las presentaciones de los Informes Elcano 17, “V Índice Elcano de Oportunidades y Riesgos Estratégicos para la Economía Española”; y 18 “España mirando al Sur: del Mediterráneo al Sahel”, que contó con la participación del ministro de Defensa, Pedro Morenés; y del Informe de la OCDE “Social Cohesion Policy of Vietnam”. Whitney Lackenbauer, St. Jerome’s University de Waterloo; Matts Persson, director del Open Europe; Yongwoo Knwon, director general de la Oficina de la Península de Corea en el Ministerio de Asuntos Exteriores de la República de Corea; Jean-Paul Laborde, director ejecutivo del Comité Ejecutivo de Contraterrorismo de las Naciones Unidas y Sardar Ayaz, presidente de la Asamblea Nacional de Pakistán, fueron algunos de los invitados que fueron recibidos en 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 II Foro Elcano sobre Terrorismo Global. Un resumen de la evolución de las visitas al blog cierra este número de la Revista Elcano.

Contenidos





Publicaciones

- 7** Toreros famélicos, majas desahuciadas y “Leyenda Negra”: España vista a través de las viñetas de la prensa internacional
Pablo Francescutti
- 23** La presencia española en Tailandia: análisis y sugerencias para potenciar las relaciones empresariales y culturales
Gloria García
- 38** Spain leads the world market for infrastructure development
William Chislett
- 43** Un año del Plan de Internacionalización de la Cultura Española (PICE)
Ángel Badillo
- 46** España, de nuevo, en el Consejo de Seguridad: ¿qué cabe esperar?
Juan Antonio Yáñez-Barnuevo
- 55** Can Spain afford the economic programme of Podemos?
William Chislett
- 58** Pautas de implicación entre condenados por actividades relacionadas con el terrorismo yihadista o muertos en acto de terrorismo suicida en España (1996-2013)
Carola García-Calvo y Fernando Reinales
- 78** Igualdad de género y política exterior española
María Solanas
- 88** Ocho cuestiones clave para la internacionalización de la empresa
Enrique Fanjul
- 102** Is China rebalancing? Yes, but with Chinese characteristics
Miguel Otero-Iglesias

Entrevista con...

Actividades

Conectados

- 117** Rebeca Grynspan
- 121** II Foro Elcano sobre Terrorismo Global
Patronato Real Instituto Elcano
- 127** Elcano en las redes sociales

Publicaciones



Toreros famélicos, majas desahuciadas y “Leyenda Negra”: España vista a través de las viñetas de la prensa internacional

Pablo Francescutti

El análisis de una muestra de viñetas de humor político de la prensa internacional permite considerar las percepciones que sobre España tiene la opinión iconográfica extranjera.

Se ha analizado una muestra de viñetas de humor político, alusivas a España, que brindan una vía de acceso a la comprensión de la opinión publicada en la prensa internacional de referencia en los últimos dos años. Se identificaron percepciones negativas de la crisis económica así como un repertorio de recursos expresivos compuesto de estereotipos habituales – tauromaquia y flamenco– y otros menos frecuentes – Goya, Gaudí y la “Leyenda Negra”–. Del conjunto se desprende el cuadro de un país moderno en lo institucional y lo económico, culturalmente rico, de escaso peso internacional, aquejado de corrupción y ahogado por un crack financiero que parece ir quedando atrás.

Introducción

Las viñetas de contenido político (editorial cartoons, en inglés) acompañan a la prensa desde finales del siglo XVIII. De su relevancia habla con elocuencia el hecho de que no existe ningún diario o revista de actualidad política sin al menos un dibujante en su plantilla, ni edición sin al menos una viñeta en sus páginas. Otro indicio de su importancia lo da la institución de una categoría del premio Pulitzer –Editorial Cartooning– destinada a las mejores viñetas del año publicadas en EEUU.

De cara a las estrategias periodísticas, los atractivos del género conocido como opinión iconográfica resultan evidentes: por un lado, la eficacia del mensaje transmitido se acrecienta gracias a la transmisión

inmediata de sus ingredientes visuales; por otro, la ambigüedad de la imagen permite al viñetista y a su medio deslizar juicios de valor sumamente críticos o mordaces sin arriesgarse a recibir demandas judiciales.

¿Son las viñetas el fiel reflejo de la línea editorial del medio donde se publican? La singular función persuasiva de este género se entiende mejor si se repara en su encuadramiento en la sección de Opinión de los periódicos. La prensa liberal –el modelo periodístico dominante en Occidente– se precia de su amplitud de criterios y tolerancia con la discrepancia; en ese sentido, las viñetas, como los textos argumentativos, son instrumentales a los fines de dicha sección, vale decir: el refuerzo de la línea editorial y la proyección de una imagen pluralista patente en la difusión de opiniones disidentes (un ejemplo es *El País*, en donde autores como Forges, identificado sin ambages con el socialismo y, por tanto, en relativa sintonía con la postura tradicional de la cabecera, coexisten con otros como *El Roto*, más escorado a la izquierda y crítico con ciertos valores defendidos en los editoriales). En cualquier caso, e independientemente de su posicionamiento, las viñetas deben cumplir dos exigencias precisas: tocar temas actuales y formar

opinión, un cometido esencial de la prensa de prestigio.

De cara a la comprensión de la opinión pública –o mejor dicho, de la opinión publicada–, las viñetas aportan un parámetro de suma utilidad, toda vez que, al margen de su relación con la línea editorial, revelan las percepciones dominantes en la agenda mediática en un momento dado. Una viñeta sólo se publica si los responsables de la sección de Opinión han considerado que expresa puntos de vista dignos de ser tenidos en cuenta por su público. Por tales razones, el estudio de la opinión iconográfica en la prensa extranjera puede enriquecer el conocimiento de la visión que aquella tiene de España, complementando el análisis de contenidos mediáticos puramente textuales.

Objetivos y método

El presente trabajo se fijó como objetivos explorar la imagen de España transmitida en las viñetas de la prensa internacional de referencia, en primer lugar, y, acto seguido, avanzar en el entendimiento de los recursos visuales y verbales aplicados a la elaboración de dicha imagen. Con esa intención se seleccionó una muestra de viñetas publicadas en las principales cabeceras internacionales y de los países de nuestro entorno, con el añadido de

tres periódicos argentinos cuya inclusión responde al propósito de investigar las percepciones en la prensa del país sudamericano de uno de los mayores conflictos diplomáticos de España en los últimos años: la expropiación de la petrolera Repsol-YPF.

Se seleccionaron las viñetas que se referían a España de un modo explícito, sea a través de personificaciones (el Rey Juan Carlos I, el Rey Felipe VI, el presidente del Gobierno Mariano Rajoy...) o de iconos identificables (la bandera nacional, toreros, mapas de la Península...), excluyéndose las meras ilustraciones de textos por considerar que carecen de la autonomía de las viñetas. La tarea se llevó a cabo con una búsqueda concienzuda en Internet combinando los términos *Espagne*, *Spain*, *Espanha*, *cartoon*, *vignette*, *caricature politique*, *quadrinho politico*, dentro de un período que arranca en abril de 2012, cuando España parecía estar al borde del rescate, y concluye en agosto de 2014; un lapso cargado de acontecimientos de gran repercusión mediática, que van del crack financiero al auge soberanista en Cataluña, la nacionalización de Repsol/YPF, el inicio de la recuperación económica y la abdicación del Rey Juan Carlos I.

Procediendo por ese senda se localizaron 26 viñetas con las características requeridas en los siguientes medios: The Times (Reino Unido); The Observer (Reino Unido); The Guardian (Reino Unido); Financial Times (Reino Unido); Le Monde (Francia); Le Nouvel Observateur (Francia); Expresso (Portugal); De Volkskrant (Países Bajos); The Wall Street Journal (EEUU); International Herald Tribune (edición internacional de The New York Times); Ámbito Financiero (Argentina); Página 12 (Argentina); y La Nación (Argentina). Ciertamente, no se trata de un corpus representativo de la totalidad de viñetas aparecidas en el período estipulado, puesto que no se disponía de acceso a las ediciones completas, pero su procedencia diversa, el prestigio de sus cabeceras y la ausencia de sesgos en su búsqueda, aparte de los inherentes a los algoritmos de los buscadores, aseguran su idoneidad para el análisis.

Para interpretar los significados diseminados en las distintas unidades recogidas se aplicó un método basado en la semiótica visual, el análisis retórico y la teoría del encuadre, que explica los marcos interpretativos generales que sirven de guía de lectura de cualquier mensaje. Son conocidas las dificultades que la polisemia icónica plantea cuando se pretende traducir elementos

visuales a enunciados verbales acotados con un sentido unívoco. Pero el enfático contenido político de las viñetas, sumado a las exigencias de legibilidad formuladas por el discurso periodístico, obliga a sus autores a reducir al máximo el riesgo de lecturas múltiples o confusas con una presentación de la realidad lo más esquemática posible.

Con la finalidad de orientar al lector por la dirección deseada los viñetistas insertan en sus dibujos leyendas aclaratorias o apelan a la personificación de entidades abstractas (por ejemplo, el capitalismo representado por un individuo con puro en la boca, vestido con chistera, traje y chaleco, y un reloj de cadena cruzando el vientre prominente), aparte, por supuesto, de los bocadillos de texto presentes en casi todas las viñetas. El escrutinio por separado de estos elementos textuales e icónicos desemboca en la comprensión del mensaje global que el autor (y su medio) desean comunicar. Nos centraremos, por lo tanto, en examinar los textos y dibujos a la luz de su relación mutua, sea ésta de refuerzo (uno y otros, a través de sus lenguajes específicos, dicen lo mismo), o de oposición (el dibujo refuta lo que afirma el texto, un procedimiento habitual en los mensajes irónicos).

Los tres temas dominantes Un primer cribado de la muestra permitió identificar tres temas dominantes, a saber: (1) la crisis económica/financiera española; (2) la abdicación del Rey Juan Carlos; y (3) la decepcionante actuación de la selección española en el Mundial de Fútbol celebrado en Brasil en 2014 (solo se escogieron aquellas viñetas con mensajes extradeportivos).

Menor repercusión tuvieron los siguientes temas: (1) los "Papeles de Bárcenas"; (2) la expropiación de Repsol/YPF por parte del gobierno argentino; (3) la crisis diplomática con el Reino Unido respecto a Gibraltar; y (4) la reforma de la ley del aborto impulsada por el Gobierno.

(1) La crisis económico/financiera española

Este el tema más frecuente, que concentra la gran mayoría de las viñetas alusivas en el año 2012 y, en particular, en junio, el mes del inicio del rescate bancario.

La iconografía taurina protagoniza la viñeta de Chris Riddel (The Observer): un torero con un traje de luces rojo y gualda (España) escapa del toro Eurogeddon (juego de palabras con los términos "Armageddon" y "Euro", equivalente a "Euro-apocalipsis"), mientras detrás de la barrera el premier británico David Cameron

Figura 1. Chris Riddell, *The Observer*, 12/VI/2012



Figura 2. Creseveur, *Le Nouvel Observateur*, 7/VI/2012



exclama: “¡Debemos hacer algo, Angela!”, y la canciller alemana Angela Merkel, como si la cosa no fuera con ella, manifiesta: “¿Nosotros?”. Una gráfica manera de expresar la crítica situación española, la gravedad de la crisis financiera europea y la negativa a intervenir de Alemania.

En línea parecida, Creseveur (*Le Nouvel Observateur*) traza, bajo el título “España al borde de la bancarrota”, la silueta del toro de Osborne arrastrada en carretilla por un hombre con boina (un campesino, aparentemente). Tauromaquia y economía agraria (vale decir, atrasada) se conjugan en una visión

pesimista de las finanzas españolas.

Y Chad Crowe (*The Wall St. Journal*) presenta a un torero y un toro en la pose de mendigos callejeros: el matador, desnudo dentro de un barril con la bandera española, esgrime un estoque con un papel atravesado que dice “Necesito trabajo” y a su lado el astado enseña un cartel: “corneo por euros”. De nuevo la tauromaquia y la insignia nacional contribuyen a ilustrar las penurias de un país demandante de auxilio.

Plantu (*Le Monde*) se inspira en la iconografía quijotesca: un Quijote con la bandera de la UE en compañía de un Sancho representado por un hombre pequeño de traje negro contemplan consternados un molino que por aspas tiene cuadros de balance con líneas rojas que se dirigen hacia ellos como flechas. El mensaje es claro: los gigantes a los que se enfrenta ahora el arquetipo español son las cuentas deficitarias.

Menos habitual es el recurso empleado por el mismo viñetista para aludir a la ola de desahucios hipotecarios en España: con el título “Pintura española: las medidas del gobierno Rajoy”, reproduce los célebres cuadros de Goya, la Maja vestida (con remiendos en su indumentaria), la Maja desnuda, junto con una

tercera obra imaginaria, la Maja expulsada. Esta última es arrojada de su diván por dos empleados que acatan las órdenes de Rajoy, quien, en el papel de auxiliar de justicia, lee en el acta de desahucio: "Decimos, entonces: ¡un diván de poco valor!", palabras que trasuntan el escaso valor que presuntamente su gobierno otorga al patrimonio cultural, todo esto ante la mirada desconsolada de un individuo que empuña una raída bandera rojo y gualda.

Infrecuente es también el recurso a la Sagrada Familia de Barcelona hecho por Kipper Williams (The Guardian) para situar geográficamente a los dos personajes de su viñeta, uno de las cuales manifiesta: "Cataluña, por otra parte, sí que está acabada", un juego de palabras entre el estado inconcluso de la iglesia de Gaudí y las malas finanzas catalanas.

La bandera española le sirve a Mayk (De Volkskrant) para identificar los cuatro barriles de pólvora con mechas encendidas sobre los cuales, a la manera de los tres monos sabios, se sientan otros tantos individuos de traje oscuro que se tapan los oídos con las manos: una denuncia de la actitud negligente de los gestores (¿nacionales?, ¿comunitarios?) ante una crisis española que amenaza con estallar.

Figura 3. Chad Crowe, The Wall St. Journal, 30/IV/2012



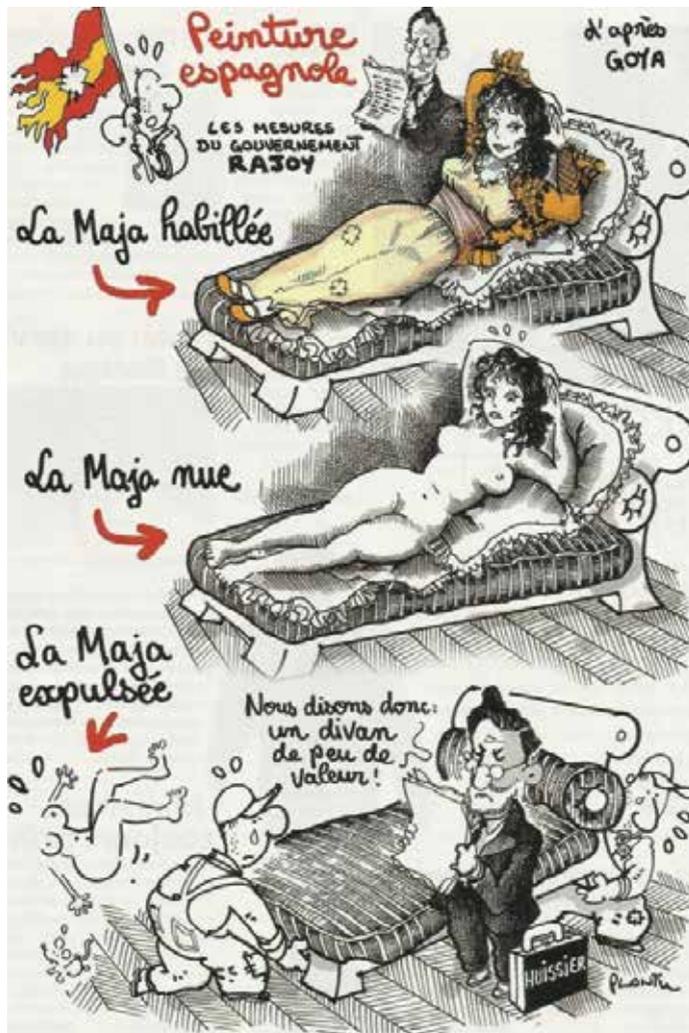
Figura 4. Plantu, Le Monde, 1/VI/2012



Hay viñetas que echan mano de estereotipos de matriz foránea. Plantu (Le Monde) ilustra su visión del balance de poder en la UE con una alusión a la estatua de

Juana de Arco: cabalgando un brioso corcel, Angela Merkel porta un gallardete donde se lee "Crecimiento" mientras en la grupa de su montura se apiñan tres

Figura 5. Plantu, Le Monde, 30/VIII/2012



hombrecillos trajeados de negro: Hollande, Monti y Rajoy (el más pequeño de ellos). Su significado es claro: la enérgica canciller lleva las riendas de la política económica, y a su zaga, en posición pasiva, van los gobernantes de

los principales países de la Eurozona.

La supremacía germana es el tema de tres viñetas de Chappatte: en la primera (Le Temps) se ve a Merkel dentro de la bandera estrellada de la UE y, asomando la

cabeza a sus espaldas, a Hollande y Rajoy; la segunda (International Herald Tribune) muestra los esposales entre una Merkel enorme en el papel de novia y cuatro enanos encamarados uno encima del otro, entre ellos Hollande y Rajoy; y la tercera (International Herald Tribune) retrata una cumbre europea en la que Merkel avala la austeridad argumentando "En el largo plazo esto nos hará más fuertes", a lo que Hollande, sentado al lado de Rajoy, replica "En el corto plazo nos matará".

Parecida es la acusación de Ingram Pinn (Financial Times) contra Merkel, la portera de una imaginaria selección de fútbol europea que se cruza de brazos mientras el balón en forma de euro le hace un gol ante la impotencia de su equipo, entre cuyos desesperados jugadores se distingue a Rajoy.

Más indirecta es la alusión hecha por Chappatte en el International Herald Tribune: en el escenario de Eurovisión los concursantes griegos, reconocibles por su traje tradicional, entonan una canción plañidera y agitan unos cuencos pidiendo limosna, mientras una persona del público comenta: "Me recuerda muchísimo a la canción española". Con la comparación, España es situada en la misma condición necesitada de auxilio que Grecia.

En este grupo se aprecia la persistencia de viejos estereotipos, con el añadido de iconos menos usuales como la pintura de Goya y la catedral de Gaudí (una mención reveladora de la proyección internacional de Barcelona). Más novedosa resulta la figura del hombre de mediana edad con corbata, traje negro y, en ocasiones, un maletín: la personificación de la clase dirigente aplicable tanto a los políticos como a los gestores “tecnócratas” o a las autoridades bancarias españolas o de la UE. Esta figura sugiere cierta homogeneización política a nivel internacional que incluye a España.

El encuadre dominante de “país en bancarrota” muestra a España en graves aprietos económicos, reducida a la mendicidad (un modo hiperbólico de referirse a la solicitud de ayuda financiera) y a la defensiva. Una variante menos dramática del mismo hace hincapié en la posición subalterna del gobierno español respecto de Alemania y otras naciones de la eurozona.

(2) Abdicación del Rey Juan Carlos I

El traspaso de la corona anunciado por la Casa Real en abril de 2014 atrajo el interés de la prensa extranjera, a tenor de las viñetas publicadas en diversas cabeceras.

Figura 6. Kipper Williams, *The Guardian*, 24/VII/2012



Morland (*The Times*) retrató a un Rey Juan Carlos avejentado en el acto de colocar una corona desvencijada en la cabeza de Felipe VI. Por su parte, Plantu (*Le Monde*) hizo un comentario en dos cuadros contrastando la sonada

cacería del entonces monarca con la derrota de la selección española en el Mundial de fútbol: en el primero se ve a un Juan Carlos cariacontecido en indumentaria de cazador, con una leyenda que dice “Derrotado por un elefante”;

Figura 7. Mayk, De Volkskrant, 11/VI/2012



Figura 8. Plantu, Le Monde, 20/VII/2014



Figura 9. Chappatte, Le Temps, 9/IX/2013



en el segundo, a un futbolista golpeado en la cabeza por un balón lanzado por un ratón desde una portería con la bandera chilena (un modo de decir: Chile, un “ratón” futbolístico). De esta manera crítica, el viñetista se hace eco de la excursión cinegética del rey, a la vez que relaciona su renuncia con la derrota de la “Roja”.

Otra visión ácida del traspaso de la jefatura de Estado la brinda Chappatte (International Herald Tribune): en una sala del trono adornada con un retrato del rey abdicado y una bandera española, un edecán anuncia a Felipe, “Su Alteza hereda una democracia”. En estas visiones negativas detectamos un encuadre “anti-monárquico” junto con otro “anti-juancarlista” que cuestiona la conducta del rey saliente.

(3) Los “Papeles de Bárcenas”

El escándalo de la “contabilidad B” llevada por el ex tesorero del Partido Popular, Luis Bárcenas, inspiró a Rodrigo (Expresso) una viñeta con una bailarina de danza española (castañuelas, clavel en el cabello y vestido de faralaes de color rojo y amarillo) que en vez de abrir el proverbial abanico despliega un fajo de billetes de banco. Una manera muy directa de ligar la corrupción a un estereotipo asociado a la hispanidad.

(4) La crisis con Gibraltar

Las fricciones entre el Ejecutivo español, las autoridades del Peñón y el gobierno británico animaron a Rodrigo (Expresso) a mostrar a Rajoy vestido de matador pinchando con su espada a un mono (una referencia a los macacos de Gibraltar) al tiempo que la zarpa de una monstruosa criatura fuera de campo con las iniciales "GB" le llama la atención con un toque en su espalda. El mensaje es obvio: España se enfrenta a la colonia de una potencia mucho más poderosa.

La prensa británica también se hizo eco del asunto. Morland (The Times) ironizó sobre el envío de un buque de guerra británico a Gibraltar a través del dibujo del HMS Coincidence (nombre irónico alusivo a las declaraciones de Londres acerca del carácter "casual" de la presencia del navío en el foco de la disputa), que aparece en la cola de coches de ingreso a España, ante el susto del empleado de la frontera.

Con similar espíritu, Dave Brown (The Independent) hizo una imitación de un cuadro de batalla naval mostrando una fragata antigua con el perfil de Cameron en el mascarón de proa enfilando el Peñón, con un rótulo que

Figura 10. Chappatte, International Herald Tribune, 23/IX/2013



Figura 11. Chappatte, International Herald Tribune, 25/VI/2012



Figura 12. Ingram Pinn, Financial Times, 8/VI/2012



la titula HMS Rattling Sabre (“HMS Ruido de Sables”). Lejos de pronunciarse sobre la posición española, los viñetistas británicos han preferido subrayar lo exagerado de la respuesta de su gobierno.

Las tres viñetas coinciden en destacar lo desproporcionado de la escalada, trátase de la acción española o de la reacción británica. Ninguna toma partido sobre el objeto de la disputa, aunque la de Expresso deja entrever que España no tiene fuerza suficiente para enfrentarse al Reino Unido en este asunto. Para ello apelan a estereotipos (el torero) e iconos familiares (la bandera española), o reenvían a la memoria histórica de las batallas navales del siglo XVIII y XIX.

(5) La expropiación de Repsol/YPF

La nacionalización de la petrolera española dispuesta por el gobierno de Cristina Fernández originó una “guerra de viñetas” en la prensa argentina. En el opositor La Nación, Nik escenificó un diálogo entre un periodista y un entrevistado, en donde el primero afirma: “Cuando hay que desactivar una bomba conviene llamar a la persona que la armó”; a lo que el otro añade: “Exacto, por eso para

Figura 13. Chappatte, International Herald Tribune, 28/V/2012



Figura 14. Morland, The Times, 3/VI/2014



re-estatizar YPF nada mejor que estén los mismos que la privatizaron”, denunciando el giro de los miembros del Ejecutivo peronista, que en los años 90 habían apoyado la venta de la petrolera nacional a manos extranjeras.

El oficialista Página 12 se valió de la fórmula del diálogo para ridiculizar los argumentos españoles contra la medida: “algunos medios españoles dicen que queremos robarles nuestro petróleo”, comenta uno de

Figura 15. Plantu, Le Monde, 20/VI/2014



Figura 16. Chappatte, International Herald Tribune, 2/VI/2014



Figura 17. Rodrigo, Expresso, 1/II/2013



los personajes leyendo en la pantalla de su ordenador.

En el matutino *Ámbito Financiero*, de orientación neoliberal, Ippolitti pintó una playa con carabelas en la que el jefe de gabinete Jorge Capitanich y el ministro de Economía Axel Kicillof, caracterizados de conquistadores españoles, arrojan cuentas de vidrio a Rajoy y al presidente de Repsol Antoni Brufau, disfrazados de indígenas, a cambio de un surtidor de gasolina con el letrero “YPF/ Vaca Muerta”.

Cada viñeta presenta un encuadre diferente. El de Nick podría titularse “Incoherencia kirchnerista”, puesto que subraya las contradicciones del equipo gobernante entre su postura neoliberal de los años 90 y su reciente giro estatista. Paz elige un encuadre nacionalista que deslegitima las pretensiones españolas sobre un recurso natural que se presume soberano. Ippolitti toma un encuadre clásico del anticolonialismo latinoamericano, el del expolio de las Indias a manos de los españoles, para invertirlo y mostrar a los gobernantes argentinos intentando timar a los peninsulares con la indemnización por YPF. Los tres reflejan de este modo

Figura 18. Rodrigo, Expresso, 23/VIII/2013



Figura 19. Morland, The Times, 20/VIII/2013



las líneas de sus respectivas cabeceras: contrarias a la expropiación en La Nación y Ámbito Financiero, favorable en Página 12.

En cuanto a los recursos gráficos, Nick y Paz se limitan

a presentar personas de apariencia común –argentinos conversando en una oficina– sin rasgos diferenciados. Ippolitti se desmarca imitando la pintura académica del siglo XIX relativa a la Conquista y su iconografía (carabelas,

indios, conquistadores con armadura y gorguera), con el recurrente motivo del rojo y gualda en Rajoy y Brufau.

(6) Modificación de la ley del aborto

La reforma de la ley de interrupción del embarazo impulsada por el gobierno del PP inspiró a Cresseveur (Le Nouvel Observateur) una viñeta con el título “Rajoy vuelve a la ley del aborto”. En ella ponía al titular del Ejecutivo en atuendo de cardenal anunciando: “Y pronto una sola y única religión de Estado, y procesos por brujería, blasfemia, fornicación y pederastia”. No cuesta reconocer aquí el encuadre de la “Leyenda Negra”, de la España inquisitorial en donde la Iglesia manda y se confunde con el Estado.

Conclusiones

Las conclusiones del análisis pueden dividirse en dos apartados: las relativas a la imagen de España y las referidas a los elementos empleados en la construcción de dicha imagen.

Respecto a las primeras, es claro que en el material examinado dominan los enfoques críticos con la realidad española. La crisis económica fue el tópico más tratado –a buen seguro

debido a sus implicaciones para la zona euro-, generando representaciones de un país poco poderoso, acorralado, a la defensiva, subordinado a los designios de los mercados y del gobierno alemán; un país dirigido por un Ejecutivo abocado a la toma de medidas impopulares, con el aumento del paro, la protesta y el malestar social. Las viñetas sobre este punto se concentran en el año 2012, y su desaparición en los años posteriores puede interpretarse como el signo de un debilitamiento de tal percepción, un dato atribuible a la estabilización de la economía española y a la aparición de otros focos de preocupación (Francia, por ejemplo).

La abdicación dio pie a que algunos viñetistas plasmasen visiones negativas sobre la monarquía y, en particular, sobre el legado del Rey Juan Carlos, indicadores de un deterioro de la proyección internacional de la Corona. La corrupción solo mereció el comentario crítico de un dibujante portugués, lo que hace pensar que los demás lo percibieron como un asunto interno de escasa trascendencia internacional. Otro tanto puede decirse de la reforma legal del aborto, motivo de una viñeta que tuvo la peculiaridad de reflotar

Figura 20. Dave Brown, *The Independent*, 23/VIII/2013



Figura 21. Nik, *La Nación*, 20/IV/2012



Figura 22. Paz, Página 12, 14/IV/2012



Figura 23. Ipolitti, *Ámbito Financiero*, 26/II/2012



tópicos de la “Leyenda Negra”.

En general, la política exterior española tuvo escasa repercusión. El conflicto con Gibraltar recibió la atención

de viñetistas del otro país implicado –el Reino Unido– y de su colega luso, que tachó la actitud española de imprudente. De modo similar, la expropiación de Repsol sólo encontró eco

en la prensa argentina, en donde notablemente se publicaron las únicas viñetas de toda la muestra comprensivas con la postura de España (una solidaridad explicable por el rechazo a las nacionalizaciones en determinados medios).

Resumiendo: en la muestra es palpable una mala imagen de España en los planos económico, político, deportivo y social. Bien es verdad que en las viñetas –al igual que en el resto de los géneros periodísticos–, las malas noticias reciben mucha más atención que las buenas, por lo que resulta comprensible que el impacto mediático de las dificultades de un país supere al de sus novedades positivas; en ese sentido, un dato halagüeño lo representa la ausencia de viñetas sobre la crisis financiera en el último año del período, el síntoma de una percepción menos dramática de la economía nacional.

La segunda reflexión concierne a los medios expresivos puestos en juego. Decíamos al inicio que la necesidad de los viñetistas de reducir la polisemia y ambigüedad de la imagen les fuerza a recurrir a estereotipos que aseguren la rápida comprensión. Por esa razón los dibujantes acostumbran a referirse

al Reino Unido mediante la figura de John Bull –un individuo rechoncho de mediana edad, vestido con la levita de la clase media de principios del siglo XIX, adornada con los colores de la Union Jack– y a EEUU a través del Tío Sam –un anciano alto, desgarbado, de barba, con chistera y traje engalanado con barras y estrellas–. En las representaciones de España aquí reseñadas prevalecen dos viejos estereotipos: los relativos a la tauromaquia y al Quijote. A ellos se suman los relativos al flamenco, la pintura de Goya y la Sagrada Familia de Gaudí. Siempre se trata de esquematismos basados en rasgos culturales, lo que confirma la centralidad de la cultura autóctona como elemento distintivo de la Marca España.

Merece la pena detenerse en los estereotipos taurinos y sus tres ingredientes: el torero, el toro y, eventualmente, el ruedo. En la muestra, el toro, en concreto, puede simbolizar tanto a la hispanidad como a sus adversarios (por ejemplo, la crisis económica).

El torero, en cambio, condensa en sí la esencia de una hispanidad entendida como masculina, valiente y dramática. Tales estereotipos

estuvieron positivamente connotados durante largo tiempo, primero por el Romanticismo y luego por la literatura contemporánea (la mitificación de las corridas de toros y los San Fermines por Hemingway es de sobras conocida); sin embargo, la popularidad de los derechos de los animales en la opinión pública occidental y las denuncias de la crueldad del toreo dan motivos para pensar que su valoración positiva puede caer, como ya se intuye en alguna viñeta.

Una mención aparte merece el abundante empleo de los colores de la bandera española, utilizados para identificar los personajes presentados, lo que hace presuponer su conocimiento por parte de las audiencias a las que se dirigen los viñetistas.

Hay que mencionar también la pervivencia larvada de los tópicos más rancios sobre la España del atraso y el oscurantismo, que se han reactivado en cuanto la crisis ha puesto en tela de juicio la estabilidad y solvencia del país.

Otro aspecto a destacar es el recurso a la caricatura de las principales autoridades nacionales (el presidente del Gobierno y los Reyes

Figura 24. Creseveur, *Le Nouvel Observateur*, 21/ XII/2013



Juan Carlos I y Felipe VI), lo que aporta un indicio del reconocimiento del que éstas gozan en la escena mediática internacional. Es también relevante la presencia, al lado de estas caras familiares, de la figura del hombre maduro trajeado, la encarnación de un poder moderno y racional que no distingue fronteras y cuyos agentes son el político, el burócrata, el representante de las elites económicas, el corporate man, en breve: un emblema de la modernidad global.

Conviene señalar, por último, el tono por lo general respetuoso de los mensajes, rasgo de estilo de la prensa de prestigio. No

se encuentran en ellos las generalizaciones prejuiciosas (por ejemplo, los clichés sobre la pereza y el gusto por la diversión achacados a los españoles) ni los comentarios despectivos acerca de los países PIGs usuales en algunos tabloides sensacionalistas, ni la crítica sangrante propia de las publicaciones satíricas. Y esto importa ya que la prensa

de referencia refleja los pareceres de las elites que modelan la opinión dominante en sus respectivos países.

En definitiva, y considerando los tópicos tratados y el repertorio iconológico asociado, puede concluirse que las viñetas pintan un país moderno en lo institucional y lo económico, con escaso peso internacional,

culturalmente rico, aquejado de males actuales como la corrupción y una crisis financiera que parece haber quedado atrás, y marcado por tradiciones (la monarquía, la religión...).

Nota bibliográfica

Hess, Stephen, y Sandy Northrop (2010), American Political Cartoons, 1754-2010: The Evolution of a National Identity, Elliot & Clark, Montgomery, Alabama.

Lozano, Jorge (2012), Persuasión. Estrategias del creer, UPV, Bilbao.

Morán, María (2013), “Toro flaco... La imagen del toro como símbolo de la crisis de España en los medios internacionales”, OIE, n° 9/2013, Real Instituto Elcano, http://www.realinstitutoelcano.org/wps/portal/web/rielcano_es/contenido?WCM_GLOBAL_CONTEXT=/elcano/elcano_es/zonas_es/imagen+de+espana/ome9-2013-moran-imagen-toro-espana-medios-crisis.

Tejero Salgado, R., y T.L. Gross (2009), “Las viñetas de prensa como expresión del periodismo de opinión”, Diálogos de la Comunicación, n° 78, pp. 1-10.

La presencia española en Tailandia: análisis y sugerencias para potenciar las relaciones empresariales y culturales

Gloria García

Este análisis estudia los diferentes elementos que reflejan la situación de Tailandia y su posición en el Sudeste Asiático, así como las relaciones económicas entre España y Tailandia y los aspectos culturales que subyacen en ellas.

Tailandia sigue siendo uno de los países más abiertos e importantes del Sudeste Asiático, a pesar de los conflictos que vienen ocurriendo desde los últimos años y de la actual situación política. Este ARI estudia la influencia de estos sucesos en la situación y relaciones de Tailandia con el propósito de obtener algunas conclusiones que puedan incitar la reflexión del sector empresarial y de la administración españolas y contribuir a una toma de decisiones adecuada que potencie la presencia española en Tailandia.

Perspectivas de Tailandia

En 2011 el Banco Mundial elevó la clasificación de Tailandia a la categoría de economía media-

alta en base a su renta nacional bruta ya que, a pesar de las dificultades externas e internas, había realizado un gran progreso en su desarrollo social y económico. La crisis asiática de 1997 paró el crecimiento medio anual del 9,2% durante 1986-1996. Se recuperó y durante 2000-2012 creció a una media del 4,2%, a pesar del golpe de Estado en 2006, de la crisis financiera global de 2008-2009, de los continuos conflictos políticos y de las devastadoras inundaciones en 2011.

El entorno de negocios favorable de Tailandia ha atraído la inversión directa del exterior, la cual ha contribuido a la ampliación productiva desde una base agrícola a otra de mayor valor añadido

1 La autora agradece los comentarios de Emilio de Miguel, de la Subdirección General del Pacífico, Sureste Asiático y Filipinas y de la Oficina Comercial de España en Bangkok, así como los de los miembros del Grupo de Trabajo del Real Instituto Elcano y las indicaciones de Mario Esteban.

orientada a la exportación y a la expansión a nuevos mercados exteriores. Las exportaciones, el turismo y la inversión directa recibida han sido elementos clave en su desarrollo.

Situación del país

Tailandia tiene una población de 67 millones de habitantes, con un nivel de alfabetización del 95,6%, un sistema de salud de cobertura universal y un salario mínimo nacional, y ha logrado reducir la pobreza del 60% en 1988 al 13% en 2011.

En 2013 la economía tailandesa tuvo un crecimiento del 2,9% real (el 5,8% nominal) debido a la disminución de la demanda interior, el retraso en los planes de inversión pública y la lenta recuperación de las exportaciones, que no pudieron aprovechar la recuperación mundial.

Las exportaciones suponen el 60% de su PIB y son el motor de la economía pero en 2013 registraron la primera contracción en 12 años –excluyendo la de 2009, debida a la crisis económica mundial–. Así, el crecimiento en 2013 se debió el fuerte incremento del turismo, a pesar de la situación política (Figura 1). Esta pujanza del turismo ha permitido que

Figura 1.
Tailandia: ingresos del turismo, 2005-2013

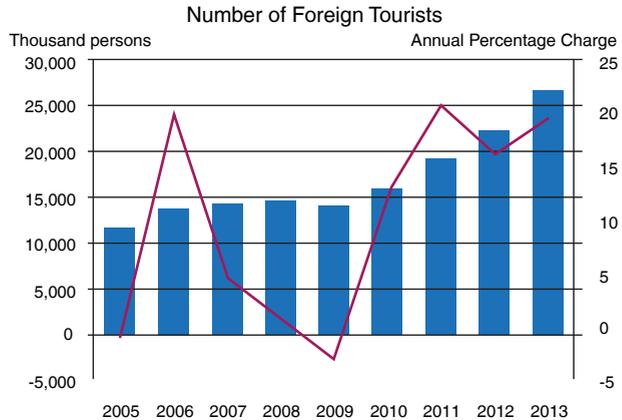
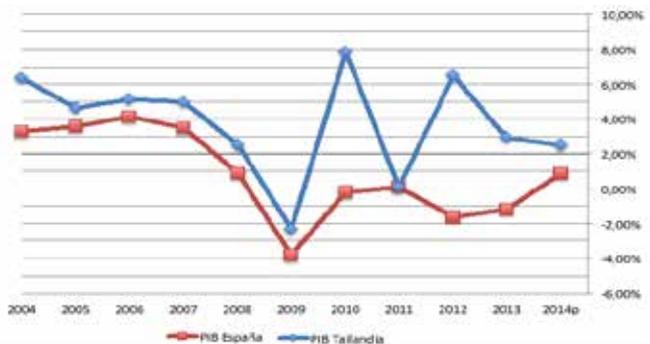


Figura 2.
Variación del PIB de España y de Tailandia, 2004-2014



la balanza de servicios de Tailandia tuviese superávit en 2013 por primera vez desde hace años.

El turismo ha tenido un crecimiento continuado superior a la media mundial y el más alto de la zona ASEAN, obteniendo un

incremento del 16,2% en 2012 y del 19,6% en 2013, año en el que alcanzó una cifra record de 26,7 millones de turistas. Además, se ha producido un cambio notable en el origen de los turistas, pasando de los europeos y norteamericanos a turistas procedentes de China y otros países asiáticos y de Rusia.

La agricultura representó un 12% del PIB tailandés, siendo cuatro veces el de España. Tailandia es el mayor productor y exportador mundial de arroz, aunque en 2013 las exportaciones se redujeron por la pérdida de competitividad debido al programa público del arroz (Paddy Pledging Program). Este programa finalizó en febrero de 2014 por la falta de fondos públicos, ya que el gobierno tailandés compraba el arroz a los agricultores a un precio superior al de mercado. Aunque la mitad de la tierra cultivable está dedicada al arroz, también son importantes el caucho, el aceite de palma, el maíz, la tapioca y la caña de azúcar, de la que es el primer productor del Sudeste Asiático y el cuarto mundial. Las industrias avícola y pesquera también son significativas ya que es el primer exportador mundial de gamba congelada y el tercero de pollo.

El sector industrial aportó un 43% al PIB de Tailandia, casi el doble que en el caso español. La industria se ha desarrollado en base a la inversión extranjera, principalmente japonesa, y está orientada a la exportación, como, por ejemplo, aparatos eléctricos, alimentación y bebidas,

Figura 3.

Contribución al PIB de los sectores de la economía, 2013 (%)

	Tailandia	España
Sector agropecuario	12	3
Sector industrial	43	25
Sector servicios	45	72
Filipinas	278,260	98
Vietnam	170,022	89

Fuente: elaboración propia basada en datos de TNSO y el Ministerio de Economía.

componentes electrónicos, vehículos y sus componentes, productos del caucho, y textil y calzado.

El sector servicios de Tailandia representó un 45% del PIB, siendo el turismo la industria clave, con un 10% del PIB. Existe una desigualdad regional en los servicios públicos, tales como el transporte, las comunicaciones, la salud y la educación. Por ejemplo, en Bangkok hay 3,5 veces más médicos por persona que en el resto del país.

Tailandia es una monarquía constitucional, siendo el rey el jefe de Estado y el primer ministro el jefe de gobierno. Está formada por cuatro regiones geográficas y dividida en 77 provincias administrativas, registrándose una gran desigualdad regional entre la capital Bangkok en la región central y las provincias del norte y del sur.

El 75% de la población pertenece a la etnia tai, siendo las dos minorías étnicas más importantes los descendientes de chinos (14%) y los malayos de religión musulmana (4%). En la actualidad, aproximadamente el 80% de los grandes grupos empresariales tailandeses están controlados por tailandeses de origen chino.

Tailandia tiene una trayectoria de gobiernos militares y civiles consecuencia de los 12 golpes de Estado ocurridos desde el final de la monarquía absoluta en 1932, año en que comenzó a denominarse Tailandia; lo cual contrasta con el hecho de ser el único país del Sudeste Asiático que no ha sido colonizado por ningún país europeo. Los problemas políticos-sociales no se limitan a la polarización de la sociedad en dos partidos políticos, ya que Tailandia sufre otros

Figura 4.
Clasificación de las economías según su renta nacional bruta per cápita (GNI p.c. US\$)

Renta baja ≤ US\$1.045	Renta media-baja US\$1.046-4.125	Renta medio-alta US\$4.126-12.745	Renta alta ≥ US\$12.746
Camboya	Indonesia	Tailandia	Singapur
Myanmar	Filipinas	Malasia	Brunei Darussalam
	Vietnam		
	RDP Laos		

Fuente: elaboración propia basada en datos de TNSO y el Ministerio de Economía.

conflictos adicionales, tales como el resurgimiento de la violencia en 2004 entre musulmanes y budistas y la dicotomía entre gobierno civil y militar (golpe de Estado en 2006 y en 2014). La Junta Militar, denominada Consejo Nacional para la Paz y el Orden, gobierna Tailandia desde el golpe de Estado del 22 de mayo de 2014.

Posición de Tailandia en el marco de la región del Sudeste Asiático

Tradicionalmente Tailandia ha tenido un papel preponderante en la región del Sudeste Asiático y en la subregión del Gran Mekong, por su estratégica situación geográfica e importancia económica. Según la última clasificación del Banco Mundial (Figura 4), Tailandia continúa siendo una economía de renta media-alta.

Tailandia fue uno de los cinco miembros fundadores de la Asociación de países del Sudeste Asiático (ASEAN) en 1967, junto con Indonesia, Malasia, Filipinas y Singapur. En la actualidad la ASEAN está formada por 10 países y, a pesar de los incidentes soportados en los últimos años, Tailandia sigue manteniendo una posición importante dentro de esta región como se analiza a continuación.

La Figura 5 recoge los datos básicos que reflejan la posición de Tailandia dentro de la ASEAN.

De acuerdo con la UNCTAD³, Tailandia recibió en 2013 un flujo de inversión directa de 12.946 millones de dólares que la situó en el tercer puesto dentro de la ASEAN. Según el Banco de Tailandia, para seguir

captando IDE Tailandia debe mejorar su competitividad y evitar competir en costes con Indonesia y Vietnam. Deberá mejorar su infraestructura, así como la asistencia sanitaria y la educación para elevar la calidad de su capital humano y aumentar su nivel de investigación y desarrollo. También es preciso que realice reformas institucionales, principalmente para eliminar la corrupción y restablecer la estabilidad política para volver a elevar el clima inversor.

La Figura 6 muestra la posición de Tailandia en la zona ASEAN según diversos índices internacionales, tales como el Índice de Desarrollo Humano (IDH), el Índice de Competitividad Global (ICG), el Índice de Libertad Económica (IEF), el Índice de los factores que posibilitan el comercio

3 UNCTAD: United Nations Conference on Trade and Development.

Figura 5.
Posición de Tailandia en la ASEAN-10, según diversos datos de 2013

	Población	PIB	Per cápita ppa	Exportación productos	Exportación servicios	IDE recibida	IDE emitida
1°	Indonesia	Indonesia	Singapur	Singapur	Singapur	Singapur	Singapur
2°	Filipinas	Tailandia	Brunei D.	Tailandia	Tailandia	Indonesia	Malasia
3°	Vietnam	Malasia	Malasia	Malasia	Malasia	Tailandia	Tailandia
4°	Tailandia	Singapur	Tailandia	Indonesia	Indonesia	Malasia	Indonesia
5°	Myanmar	Filipinas	Indonesia	Vietnam	Filipinas	Vietnam	Filipinas
6°	Malasia	Vietnam	Filipinas	Filipinas	Vietnam	Filipinas	Vietnam
7°	Camboya	Myanmar	Vietnam	Brunei D.	Camboya	Brunei D.	Camboya
8°	RDP Laos	Brunei D.	RDP Laos	Myanmar	–	Myanmar	Brunei D.
9°	Singapur	Camboya	Camboya	Camboya	–	Camboya	RDP Laos
10°	Brunei D.	RDP Laos	Myanmar	RDP Laos	–	RDP Laos	–

Fuente: elaboración propia basada en datos del BM, OMC, FMI y UNCTAD.

Figura 6.
Posición de Tailandia en la ASEAN-10, según diversos índices internacionales

	IDH (2013)	ICG (2013-14)	IEF (2014)	ETI (2014)	EDB (2014)	IPC (2013)
1°	Singapur 18	Singapur 2	Singapur 2	Singapur 1	Singapur 1	Singapur 5
2°	Brunei D. 30	Malasia 24	Malasia 37	Malasia 25	Malasia 6	Brunei D. 38
3°	Malasia 64	Brunei D. 26	Brunei D 40	Tailandia 57	Tailandia 18	Malasia 53
4°	Tailandia 103	Tailandia 37	Tailandia 72	Indonesia 58	Brunei D. 59	Filipinas 94
5°	Filipinas 114	Indonesia 38	Filipinas 89	Filipinas 64	Vietnam 99	Tailandia 102
6°	Indonesia 121	Filipinas 59	Indonesia 100	Vietnam 72	Filipinas 108	Indonesia 114
7°	Vietnam 127	Vietnam 70	Camboya 108	Camboya 93	Indonesia 120	Vietnam 116
8°	Camboya 138	RPD Laos 81	RDP Laos 144	RPD Laos 98	Camboya 137	RDP Laos 140
9°	RDP Laos 138	Camboya 88	Vietnam 147	Myanmar 121	RPD Laos 159	Myanmar 157
10°	Myanmar 149	Myanmar 139	Myanmar 162	–	–	Myanmar 182
					Myanmar 182	Camboya 160

Fuente: elaboración propia basada en datos de WEF, The Heritage Foundation, OMC, FMI y Transparency International.

(Enabling Trade Index, ETI), el Índice de Facilidad para hacer Negocios (Ease of Doing Business, EDB) y el Índice de la Corrupción percibida (IPC).

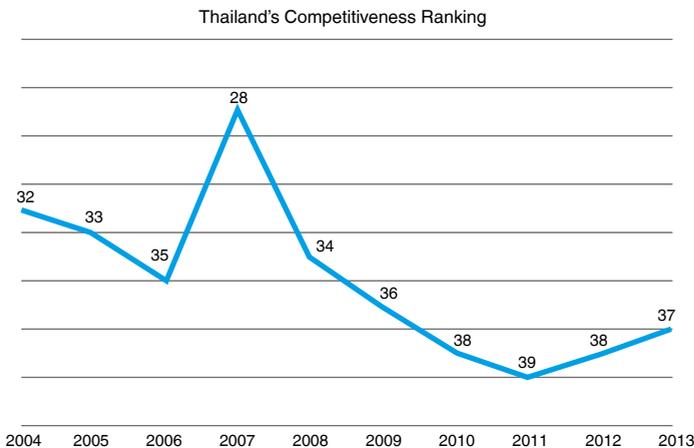
El IDH elaborado por el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo

clasifica a Tailandia en un nivel medio de desarrollo humano con un valor de 0,69.

En el ICG de 2013-2014, que incluyó 148 economías, el World Economic Forum (WEF) clasificó a Tailandia en la posición 37 con un

valor de 4,54 (máximo 7), ocupando España el lugar 35. Según este índice, Tailandia es más competitiva que Indonesia, Filipinas, Vietnam, Laos, Camboya y Myanmar. Tailandia ha ido perdiendo competitividad poco a poco (Figura 7), pasando al puesto 37 en 2013.

Figura 7.
Evolución de la posición competitiva de Tailandia, 2004-2013



El WEF considera que Tailandia tiene que solucionar la inestabilidad política, los excesivos trámites y la competitividad local, así como la sanidad pública y la educación. Tailandia presenta unos datos macroeconómicos buenos y continúa mejorando su desarrollo financiero y la eficiencia de mercado, pero su preparación tecnológica es baja para una economía con un nivel de desarrollo medio-alto. La Figura 8 muestra los seis factores que suponen el 77,2% de las dificultades para la competitividad de Tailandia.

El IEF, elaborado por The Heritage Foundation, mide

la libertad económica de los países en base a 10 libertades agrupadas en cuatro bloques: (1) compromiso con la primacía de la ley; (2) poder del gobierno; (3) eficiencia de la regulación; y (4) apertura de los mercados. En el índice de 2014, Hong Kong se mantiene como la economía más libre del mundo, seguida de Singapur. España ocupó el lugar 49 y Tailandia el lugar 72 mundial y el 4º de la ASEAN, con una valoración de 63,3. Dentro del índice, la valoración más baja de Tailandia fue estar libre de corrupción; no obstante, fue mejor que la de Filipinas, Indonesia, Camboya, Laos, Vietnam y Myanmar.

Respecto a lo corrupto que es percibido el sector público de un país, Tailandia ocupó la posición 102 en el ranking del IPC de 2013, elaborado por Transparency International, obteniendo una puntuación de 35 sobre 100.

El clima de negocios en Tailandia puede medirse con los índices elaborados por el World Economic Forum, ETI, y por el Banco Mundial, EDB. En el ETI de 2014, Tailandia fue clasificada en el puesto 57 por detrás de Singapur y Malasia. España ocupó la 27ª posición. Este índice señala que los factores más problemáticos a la hora de exportar a Tailandia son, principalmente, los costosos procedimientos de importación, las tarifas, la corrupción en la frontera, los altos costes y los atrasos causados por el transporte tanto internacional como local. A su vez, Tailandia ocupa la posición 18 en EDB de 2014, por delante de España, que ocupa la posición 52.

Según la valoración de COFACE del Riesgo País (RP) y del Clima de Negocios (CN), Tailandia obtiene una clasificación A4 en RP, mejor que la de España y de A3 en CN, mejor que Filipinas, Indonesia y Vietnam (Figura 9).

Figura 8.
Principales dificultades para la competitividad de Tailandia (77,2%)

	%		%
Corrupción	20,2	Ineficacia burocrática	13,4
Inestabilidad del gobierno	16,5	Insuficiente capacidad innovación	7,5
Inestabilidad política	13,5	Inadecuada formación trabajadores	6,1

Fuente: elaboración propia basada en datos del World Economic Forum 2013.

Figura 9.
Valoración de COFACE del Riesgo país – Clima de negocio, agosto 2014

	España	Japón	Tailandia	Malasia	Indonesia	Singapur	Filipinas	Vietnam
RP	B	A1	A4	A2	A4	A1	A4	C
CN	A1	A1	A3	A3	C	A1	B	C

Fuente: elaboración propia con datos de COFACE.

Acuerdos de Cooperación y de Libre Comercio

Tailandia es una de las economías más abiertas del mundo pues, según el Banco de Tailandia, su comercio exterior supuso el 144% del PIB en 2013 y el 130% en 2012. Los principales socios comerciales de Tailandia son China, Japón, Emiratos Árabes, Malasia y EEUU.

La UE y la ASEAN comenzaron a negociar un acuerdo comercial de alcance regional pero posteriormente la UE decidió negociar bilateralmente con cada país de la ASEAN con el propósito de salvar las dificultades que iban surgiendo en las negociaciones entre ambas regiones. Así, en 2010 empezó a negociar con Singapur y Malasia, en 2012

con Vietnam y en 2013 con Tailandia con el objetivo de que los acuerdos bilaterales que se vayan alcanzando se consoliden posteriormente en un gran acuerdo comercial entre ambas regiones.

En marzo de 2013 comenzaron las negociaciones entre la UE y Tailandia para conseguir un Acuerdo de Libre Comercio aunque quedaron suspendidas por el golpe de Estado del pasado 22 de mayo. Los capítulos de mayor interés son las compras públicas, los derechos de propiedad intelectual (en especial los medicamentos), la participación extranjera en empresas, el Acuerdo de Protección Recíproca de Inversiones (APPRI), la apertura del mercado de servicios en Tailandia, la

liberalización arancelaria en determinados productos (en especial vinos y bebidas espirituosas) y los obstáculos técnicos al comercio.

Aunque Tailandia alcanzó el nivel de economía de renta media-alta en 2011, sigue siendo beneficiaria del régimen general del Sistema de Preferencias Generalizadas (SPG) durante 2014 al encontrarse en un período transitorio (Reglamento 978/2012). Sin embargo, el 1 de enero de 2015 dejará de disfrutar del SPG que permite que sus productos entren a la UE en condiciones preferenciales, ya que durante tres años consecutivos ha sido clasificada por el Banco Mundial como país de renta media-alta.

Acorde a la Comisión Europea, Tailandia es una de los países más avanzados del Sudeste Asiático, el tercer socio comercial de la UE en la ASEAN y uno de los más importantes destinos de las inversiones directas europeas en dicha zona.

En el marco de la ASEAN, Tailandia tiene firmado un acuerdo de cooperación económica con Japón y acuerdos comerciales de libre comercio con China, Corea del Sur, Australia-Nueva Zelanda y la India. Bilateralmente, Tailandia ha firmado acuerdos de libre comercio con Japón, Australia, Nueva Zelanda, la India y Chile (2013).

Tailandia fue uno de los miembros fundadores del Banco Asiático de Desarrollo (BASD) en 1966 y, desde entonces, ha recibido fondos para mejorar el sector de la energía principalmente y también para el transporte y comunicaciones, sector financiero, tratamiento del agua y otros servicios e infraestructuras municipales. La asociación del BASD con el gobierno de Tailandia para el período 2013-2016 se centra en el apoyo al conocimiento e innovación, en fomentar el desarrollo del sector privado y en promover la integración y cooperación

regional. En su valoración de diciembre de 2013, el BASD considera a Tailandia un país estratégico e influyente en la consecución de una mayor integración regional y en el progreso de la cooperación entre los países del sudeste asiático, ya que tiene mucho que ofrecer a la región en relación con su conocimiento y experiencia en el desarrollo.

Relaciones comerciales entre España y Tailandia

Al igual que los principales socios comerciales de España no son países asiáticos sino de la UE, los de Tailandia tampoco son países europeos sino asiáticos, de Oriente Medio y EEUU. Así, en 2013, las exportaciones de Tailandia se dirigieron en un 62,8% a 10 países (Figura 10), de los cuales ocho son asiáticos. El 25% de las exportaciones de Tailandia son dentro de la ASEAN.

Según los datos de Aduanas, Tailandia ocupó en 2013 el puesto 53 de las importaciones españolas y el 58 de las exportaciones, siendo el principal mercado en ASEAN de las exportaciones españolas y el país asiático con mayor incremento de las exportaciones de España, con un 12,4%. Ese año las exportaciones

a Tailandia supusieron el 2,25% de las exportaciones españolas a Asia y el 18,24% de las exportaciones a la ASEAN. La Figura 12 muestra la evolución de las exportaciones españolas a Tailandia.

La Figura 13 recoge la distribución del comercio exterior de España, en el que Tailandia supone el 0,2% de las exportaciones españolas y el 0,3% de las importaciones

Un sector importante para ambos países es el turismo. En 2013 Tailandia recibió 123.490 turistas españoles, lo que supuso un incremento del 9,23%. Esta cifra sitúa a España como su 30º mercado emisor y representa tan sólo un 2% de los turistas europeos, ya que países como el Reino Unido y Alemania enviaron seis y ocho veces, respectivamente, más turistas en dicho año. La mayoría de turistas que visitan Tailandia proceden de Asia, en especial de China, Malasia y Japón, y más recientemente de Rusia, que se ha convertido en el tercer emisor en tan sólo unos años.

En cuanto a otro tipo de servicios, la presencia de empresas de ingeniería y consultoría en Tailandia es muy limitada.

Inversiones directas entre España y Tailandia

Los flujos de inversión bilateral entre España y Tailandia son muy reducidos y están muy concentrados sectorialmente. Según el Registro de Inversiones Exteriores español, el total de la IDE en 2011 se dirigió a la industria química y el de 2012 se dirigió al sector de fabricación de vehículos de motor, remolques y semirremolques. En 2013 la IDE española en Tailandia se multiplicó por 17 (véase la Figura 14), dividiéndose entre el sector de la metalurgia, fabricación de productos de hierro, acero y ferroaleaciones y la producción de autopartes. Aproximadamente el 60% de la IDE recibida por Tailandia fue japonesa.

Entre 2010 y febrero de 2014, el número de empresas españolas implantadas en Tailandia se ha incrementado de 19 a 21. De las 19 iniciales, se han mantenido 12, han desaparecido siete y se han creado nueve empresas. La mayoría de las empresas pertenecen al sector industrial y varias de ellas son plantas productivas. Una parte de las empresas españolas instaladas en el país son oficinas comerciales o de representación.

Figura 10. Principales países clientes de Tailandia, 2013 (millones de US\$)

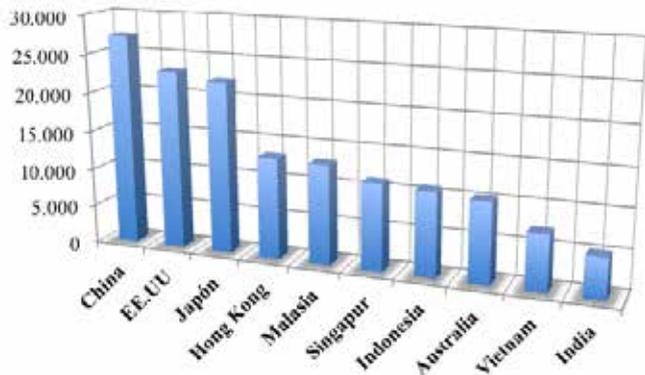
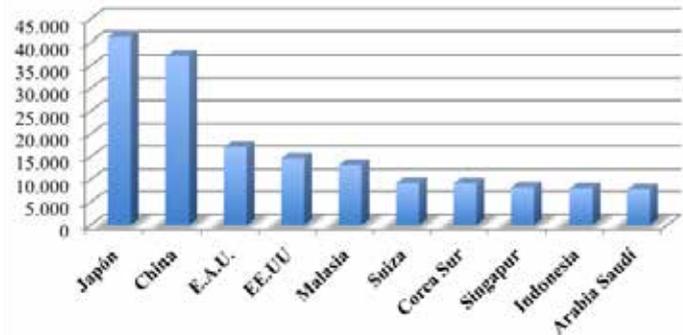


Figura 11. Principales países proveedores de Tailandia (millones de US\$)



En cuanto a la inversión tailandesa en España, es muy reducida y en 2013 fue de 116.410 euros.

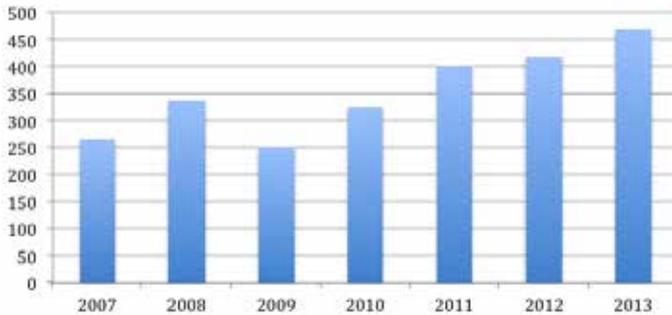
La cultura en los negocios con Tailandia

Siempre es importante comprender la cultura, las normas sociales y la manera de hacer negocios del país con el que se pretenden tener

relaciones, pero quizá es imprescindible en el caso de Asia. Por ello, se analizan los factores culturales relevantes a los negocios en Tailandia con el propósito de evitar malentendidos entendiendo las acciones inesperadas de los tailandeses y actuando de una forma aceptable para ellos. El análisis se centra en dos elementos importantes

Figura 12.

Exportaciones de España a Tailandia, 2007-2013 (millones de €)



en la vida y negocios de Tailandia que son el rey y el budismo y muestra algunos de los aspectos que se deben tener en cuenta.

Tradicionalmente los tailandeses sienten una profunda estima por su rey y esperan que los extranjeros muestren respeto. El actual rey Bhumibol Adulyadej ha reinado desde 1946, es jefe de las Reales Fuerzas Armadas Tailandesas y defensor del Budismo. A lo largo de los años ha desarrollado el concepto de

“Filosofía de la Economía Suficiente”, cuyo significado principal es tener de todo en la cantidad apropiada para vivir, sin carencias y sin excesos. Su aplicación ha servido de guía para el modo de vivir y de actuar de los tailandeses ya que implica valorar las consecuencias de cada acción antes de tomar la decisión de llevarla a cabo y la disposición para hacer frente a los efectos negativos de los cambios externos e internos. Según el informe elaborado por la Cámara de Comercio de Tailandia

(CCT), para conseguir esta suficiencia se requiere conocimiento, amabilidad, unidad, rectitud y justicia. Esta filosofía recuerda a los empresarios tailandeses que no deben actuar cuando no estén preparados adecuadamente y que no deben realizar negocios que estén fuera del alcance de sus capacidades.

Aunque no haya unanimidad sobre la aplicación real de esta filosofía, una publicación de la CCT que recoge las opiniones de los máximos responsables de 100 asociaciones empresariales y empresas en Tailandia, muestra como aplican aspectos de esta filosofía en su actividad empresarial.

El Budismo Theravada es la religión principal en Tailandia y, de hecho, siguen utilizando el calendario budista, según el cual el año 2014 es el año 2557. Aunque la Constitución establece la libertad religiosa, el Budismo es practicado por aproximadamente el 94% de

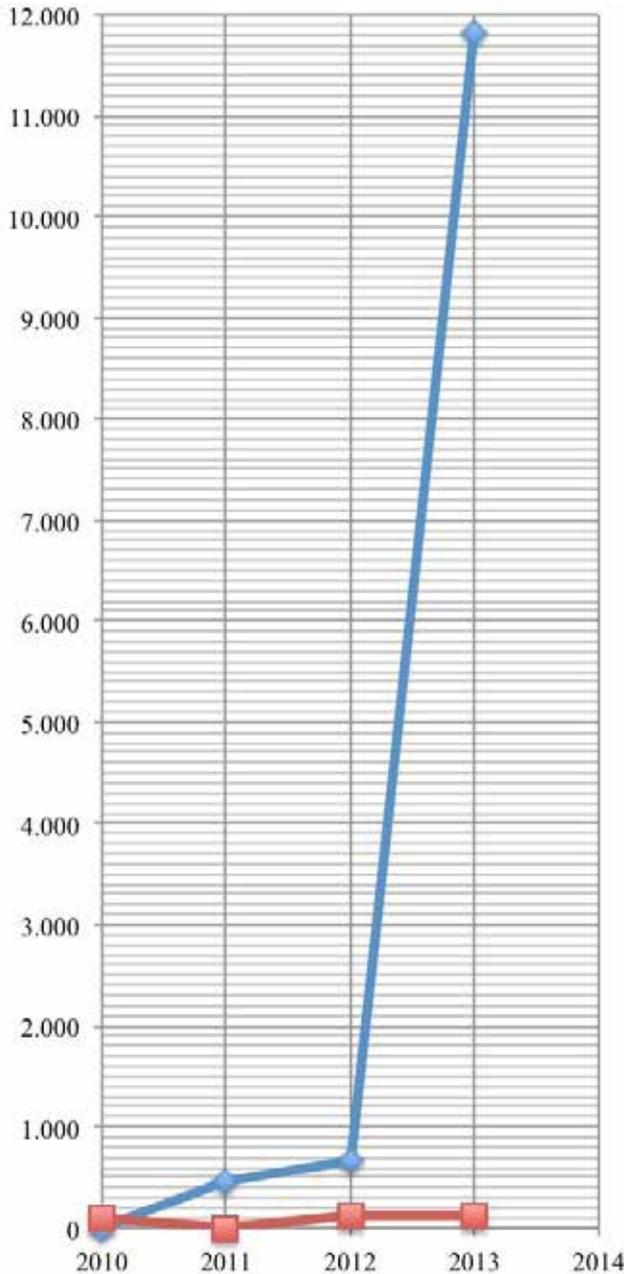
Figura 13.

Comercio Exterior España, 2013

	Exportaciones españolas		Importaciones españolas	
	% del total	Var. 2012-2013	% del total	Var. 2012-2013
UE	62,6	4,7	51,5	1,3
Asia	5,6	3,2	13,6	-1,0
ASEAN	1,1	2,1	2,3	-3,2
Tailandia	0,2	12,9	0,3	-6,0

Fuente: elaboración propia basada en datos de Aduanas.

Figura 14.
Flujos de IDE española a Tailandia, 2010-2014



la población, siendo el 5% seguidores del islam y el resto cristianos, hinduistas y otros.

En las comunicaciones, los tailandeses valoran la jerarquía con respecto a la edad, experiencia y categoría y, así, no suelen debatir ni mostrar desacuerdos en público por la combinación de personas de diversos niveles. Este hecho impide una comunicación fluida en las reuniones formales y requiere que los españoles traten de mantener conversaciones adicionales en otros entornos. Relacionado con lo anterior, y al igual que otros países asiáticos, se debe recordar la importancia de mantener las apariencias, las buenas maneras y la cortesía en situaciones públicas para evitar ofender o dejar en mal lugar a la parte tailandesa.

El autocontrol es considerado un signo de fuerza, por lo que manifestaciones en público de enfado, frustración o excesiva alegría así como levantar el tono de voz son entendidas como inmadurez y poco dominio de uno mismo, lo cual no ofrece confianza a la parte tailandesa. Algunos gestos habituales en España deben ser evitados en Tailandia, tales como apuntar con el dedo o pasar cualquier objeto por encima de la cabeza de una persona, ya sea documentos durante las

Establecer una buena relación es una parte fundamental de los negocios y de la negociación en Tailandia y, al igual que otros países asiáticos, el proceso es largo. Las decisiones no se toman rápidamente, desde luego no en la primera reunión, y se debe evitar mostrar signos de impaciencia y discrepancias entre los miembros del equipo español.

reuniones o cualquier objeto durante las comidas. Se debe recordar respetar los turnos de intervención sin interrumpir y los silencios.

Establecer una buena relación es una parte fundamental de los negocios y de la negociación en Tailandia y, al igual que otros países asiáticos, el proceso es largo. Las decisiones no se toman rápidamente, desde luego no en la primera reunión, y se debe evitar mostrar signos de impaciencia y discrepancias entre los miembros del equipo español.

Es interesante saber que, además de las fiestas habituales en todos los países como el 1 de enero, en Tailandia también se debe evitar fijar reuniones durante la celebración del antiguo Año Nuevo Tailandés (13-16 abril) y durante el año nuevo chino (enero o febrero).

Así, en Asia en general y en Tailandia en particular, se debe ir con una estrategia elaborada fruto de la investigación y reflexión, hacer un seguimiento frecuente y continuado de las reuniones mantenidas en persona, dar importancia a su concepto de las relaciones personales y aprender a discernir entre lo aparente y lo real.

Sugerencias para potenciar las relaciones de España con Tailandia

A continuación se exponen unas sugerencias para potenciar las relaciones de España con Tailandia, considerando tres facetas a tener en cuenta: (1) sectores de interés para las empresas españolas; (2) aspectos empresariales de los negocios en Tailandia; y (3) apoyos de la administración pública.

Sectores de interés para las empresas españolas

En base al análisis anterior, los sectores más interesantes para las empresas españolas se pueden agrupar en tecnología relacionada con el sector exportador tailandés y en los grandes proyectos de infraestructura.

- **Agroindustria:** Tailandia requiere equipos que permitan cumplir los requisitos sanitarios y de calidad de los mercados de exportación, tales como maquinaria de procesado y envasado, y de refrigeración. Necesita mejorar la calidad de las instalaciones, la alimentación y la sanidad de la ganadería y de la acuicultura. Debe incrementar la productividad de la agricultura mediante maquinaria agrícola más

avanzada, tanto para el cultivo de regadío como para el tratamiento posterior a la recolección. Tailandia es uno de los cinco primeros exportadores netos de alimentos a nivel mundial y el mayor exportador de arroz. El Board of Investment pretende convertir a Tailandia en “la cocina del mundo”.

- **Industria automovilística:** es muy importante en Tailandia debido a las IDE japonesas, principalmente, ya que se localizan 16 de las principales empresas ensambladoras del mundo. Tailandia exporta el 40% de su producción, siendo uno de los mayores exportadores mundiales de vehículos. El resto es demanda interna, convirtiendo el mercado tailandés de vehículos en el mayor del Sudeste Asiático.
- **Turismo:** Tailandia se encuentra entre los 20 primeros destinos mundiales y Bangkok fue en 2013 la ciudad más visitada del mundo según la revista Forbes. Es un sector prioritario que precisa todo tipo de equipos y productos para hostelería y balnearios ya que Tailandia pretende convertirse en el centro regional del turismo gracias a sus recursos naturales y a las inversiones realizadas en los últimos años con el apoyo del gobierno.

- **Biotecnología:** está industria es un elemento importante en el plan de desarrollo nacional de la tecnología de Tailandia 2012-2021, con el propósito de transformar Tailandia en el centro de la biotecnología de Asia. Existen más de 165 empresas de biotecnología en áreas tales como la agricultura, la medicina, la industria y el medio acuático.

- **Medicina:** Tailandia se está estableciendo como líder de la región en el sector sanitario, por lo que necesita importar gran parte del equipamiento médico, especialmente el más avanzado para cardiología, neurocirugía y cirugía no invasiva, rehabilitación, laboratorio, cirugía y estética.

- **Servicios:** aunque están relativamente cerrado a las empresas extranjeras, las empresas tailandesas necesitan su cooperación en la ingeniería y consultoría de los proyectos de infraestructura y en la certificación y homologación de alimentos, vehículos y cosmética para la exportación. Entre los proyectos de infraestructura prioritarios para Tailandia se encuentran los sectores del transporte, la energía y el medioambiente.

Dentro del Plan de Desarrollo Nacional de Infraestructuras

2014-2022 se han aprobado dos proyectos urgentes para la construcción de dos líneas ferroviarias para la circulación de trenes de doble vía con el propósito de poder conectarse con China para el transporte de mercancías. Se tiene previsto que la construcción comenzará a finales de 2015.

Tailandia está intentando promover el uso y la producción de energías renovables, principalmente solar, eólica y biomasa, con el propósito de disminuir su dependencia energética del exterior y conseguir que en 2022 el 20% de la generación de energía proceda de fuentes renovables. El gobierno de Tailandia, junto con el Banco Asiático de Desarrollo y el Banco Mundial, ha creado el Clean Technology Fund para la realización de proyectos de transporte urbano, eficiencia energética y desarrollo de las energías renovables.

Aspectos empresariales de los negocios en Tailandia

Una aproximación estratégica es clave para entrar en el mercado tailandés. Se debe analizar la información existente del país y del sector y tomar decisiones antes de viajar a Tailandia para confirmarlas o modificarlas. La mera participación en misiones comerciales no sustituye el trabajo previo necesario.

El modo de entrada debe permitir ofrecer un buen soporte técnico y post-venta, ya que es apreciado por los consumidores tailandeses. Establecer una presencia permanente mediante una oficina comercial reflejará compromiso y generará confianza, pues muchas decisiones de negocios se toman también en base a lo que se percibe.

La información debe ser especialmente verificada antes de establecer una relación comercial, por ejemplo, obteniendo una copia del registro de la empresa tailandesa. Posteriormente, los negocios que se lleven a cabo deben ser supervisados, visitando regularmente a colaboradores y clientes.

La correcta comunicación es importante para evitar malentendidos y, en Tailandia, el uso del inglés es habitual en las grandes empresas pero no en las pymes ni en la población. Es adecuado llevar un intérprete

que hable el tailandés de la región y que conozca el lenguaje del sector de que se trate, aunque el socio tailandés utilice el suyo.

Se debe tratar de exportar lo que los tailandeses necesitan porque no lo tienen, no meramente lo que la empresa española comercializa. Por ejemplo, diversas industrias tailandesas tienen una baja productividad porque carecen de maquinaria y tecnología para la producción, por lo que hay oportunidades para exportarla desde España. Desde el año 2005 las compras del gobierno tailandés superiores a los 2 millones de baht (48.260 euros) tienen que realizarse a través de subasta electrónica (<http://www.gprocurement.go.th>) y son anunciadas en dos periódicos locales en inglés, Bangkok Post y The Nation. Se debe tener en cuenta que, hasta la fecha, Tailandia no ha firmado el Acuerdo de Compras Públicas de la OMC y así, acorde a la OFECOME en Bangkok, mantiene hasta

una preferencia de hasta el 7% del precio a favor del ofertante nacional.

Por último, hay que reflexionar sobre los pagos conocidos como tea money, que suelen disfrazarse como “honorarios de consultoría”.

Es importante, además, destacar que Tailandia no puede recibir financiación concesional ligada, ya que tiene una renta per cápita superior al umbral de los 3.976 dólares.

Apoyos de la administración pública

Los informes comerciales y país son un instrumento importante y deben recoger la información más actualizada y rigurosa posible desde las OFECOME y otras instituciones españolas.

Es importante la creación de una oficina específica para el seguimiento del BAsD. Con independencia de los recursos de la administración española, si se tiene un real

Habría que constituir en Tailandia una asociación de empresarios españoles que podría ser apoyada desde la administración pública.

interés en Asia y en Tailandia en particular, se debería reforzar la representación institucional limitada a la silla española en el BASD.

Habría que constituir en Tailandia una asociación de empresarios españoles que, aunque no sea una responsabilidad de la administración pública, podría ser apoyada desde la misma.

Se debería potenciar el que el personal español destinado en las OFECOME hablara el idioma tailandés para obtener un entendimiento directo propio y no limitado a la contratación de personal local. Lógicamente, no todas las empresas españolas pueden hablar el idioma tailandés, pero los funcionarios destinados deberían tener, al menos, una cierta comprensión del mismo. La comunicación no consiste sólo en traducción.

Aunque existen varias cátedras de español en universidades tailandesas, se debería reforzar la promoción del idioma español en Tailandia para propiciar un mayor acercamiento en los negocios.

Conclusión

Los conflictos y la incertidumbre política no son algo nuevo ni en Tailandia

ni en el resto del Sudeste Asiático aunque, en cierta medida, sí es preocupante la actual situación.

Tailandia tiene el objetivo de convertirse en una economía de renta alta que exigirá elevar la productividad no sólo del sector industrial sino también de la agricultura y del sector servicios. Para ello deberá mejorar la educación y las habilidades de los trabajadores, la innovación y la competencia. Esto permitirá reducir la desigualdad entre la renta de las regiones.

Cuando se está en Tailandia se puede ver que sigue siendo un país importante dentro de la región, no sólo por los avances conseguidos sino por su relación con otros países de la ASEAN como principal socio comercial e inversor.

Para finalizar, una última reflexión: los objetivos se consiguen dedicando esfuerzo y recursos. Así, las empresas españolas deberían aumentar el conocimiento de Tailandia dedicando tiempo a informarse, analizar y a realizar viajes empresariales planificados, en lugar de basar sus decisiones en los viajes y ayudas institucionales que son tan sólo una referencia a tener en cuenta.

Tailandia tiene el objetivo de convertirse en una economía de renta alta que exigirá elevar la productividad no sólo del sector industrial sino también de la agricultura y del sector servicios. Para ello deberá mejorar la educación y las habilidades de los trabajadores, la innovación y la competencia. Esto permitirá reducir la desigualdad entre la renta de las regiones.

Spain leads the world market for infrastructure development

William Chislett

Spanish civil engineering, construction and infrastructure companies are winning more big contracts abroad. A spate of major contracts won over the last month in Australia, Brazil and the US has strengthened Spain's already commanding position in the global infrastructure market. The potentially most interesting development is Ferrovial's take-over bid for Australia's Transfield Services, as it is a stepping stone to China.

Background

Anyone who has been coming to Spain over the last 30 years can testify to the striking transformation of the country's infrastructure, with the building of a network of world-class motorways, airports and a high-speed railway line, the second largest in the world after China. If any criticism can be made it is that excessive emphasis was placed on improving infrastructure and not enough on enhancing human capital, as the country's long economic crisis and an unemployment rate of 23.7% continues to reveal.

What is generally less well known is the success of Spanish companies in winning flagship infrastructure contracts abroad, including

the building of the high-speed railway line between Mecca and Medina in Saudi Arabia and the widening of the Panama Canal, to name just a few (see Figure 1).

Such contracts, together with acquisitions by Spanish companies and banks, are enhancing the country's global presence. Spain is currently ranked fifth in the world in terms of its degree of internationalisation, with an exposure to overseas countries (measured as trade plus direct investments over GDP) of 166%, similar to Germany and higher than France, according to a recent report by PricewaterhouseCoopers (pwc).¹

The origin of this extraordinary success, which has helped

¹ See <http://www.pwc.es/es/publicaciones/espana-2033/espana-goes-global.jhtml>.

Figure 1.
Major infrastructure works led by Spanish companies

	Total value of the contract and details
Saudi Arabia	€6.73 bn. Design and construct the high-speed railway line between Mecca and Medina. Awarded to a Spanish-Saudi consortium (12 Spanish companies).
Saudi Arabia	€6.03 bn. Design and construct lines 4, 5 and 6 of the Riyadh underground railway (65 km of tracks, 25 stations and 24 viaducts). FCC leads the consortium.
Peru	€3.9 bn. Lima underground railway. Awarded to a consortium led by ACS (25%) and FCC (19%).
Australia	€3.7 bn. East West Link in Melbourne, the largest civil works project in the country. Awarded to Acciona.
Turkey	€2.5 bn. Tunnel under the Bosphorus and Istanbul-Ankara high-speed railway. Awarded to a consortium led by OHL.
Panama Canal	€2.48 bn. Building new access channels and locks and widening the existing navigation channels. Awarded to a consortium led by Sacyr (48%).
China	€2.14 bn. Hotel and leisure resort in Macau (world's largest tourist hotel). Contract awarded to ACS.
Qatar	€1.64 bn. Sidra hospital in Doha. OHL leads the consortium (55%).
Russia	€1.5 bn. Ural polar project. Awarded to OHL.
Canada	€1.43 bn. CHUM hospital in Montreal. Awarded to consortium led by OHL (50%).
Scotland	€1.11 bn. Cable-stayed bridge over the Firth of Forth. Awarded to a consortium led by ACS.
Australia	€1.11 bn. Sydney light rail project. Consortium including Acciona.

Source: Ministry of Foreign Affairs and Co-operation and companies.

the companies weather the severe downturn in Spain's once booming construction and infrastructure sector, can be dated back to the late 1960s and 1970s when the process of using toll roads to build infrastructure began as the country's mass tourism industry was in the throes of being established. Unlike

France and Italy, however, Spain did not choose the model of having state-owned companies develop roads and opted for a mainly private sector model.

Another factor was that the roads began to be open to the public in the early 1970s before energy-dependent

Spain was dealt a blow by the oil crisis. The government offered to buy back the shares in the under-used toll roads from companies, but they decided to hang on as the contracts for the concessions were long-term. When the crisis ended and the market improved, the roads proved to be profitable.

All of this was valuable experience, particularly after Spain joined the EU in 1986 and the euro zone in 1999 and the country felt the full blast of competition. This led companies to expand abroad. The domestic market had also become too small.

Latin America was a natural first choice for Spanish companies wishing to expand. As well as the companies' own push factors, there were several pull factors. Two of them were purely economic: liberalisation and privatisation opened up sectors of the Latin American economy that were hitherto off limits, and there was an ongoing need for capital to develop the region's generally poor infrastructure. Two are cultural: the first is the common language and the ease, therefore, with which management styles can be transferred. Another attraction is the sheer size of the Latin American market and its degree of underdevelopment. Spanish executives were ideally suited to handling new businesses in Latin America, as they had gained a lot of experience of how to

compete in industries under deregulation in their own country. Lastly, financing for these companies became much cheaper after Spain joined the euro.

The first toll-road concession in North America was gained by Cintra, a subsidiary of Ferrovial, in 1999 in conjunction with Australia's Macquaire Bank when it won the tender for Toronto's Highway 407 –a 99-year-contract and the largest privatisation in Canada's history–. The contract eased Cintra's path into the US where in 2004 it purchased the rights to improve and operate the Chicago Skyway, the city's only toll road, for US\$1.83 billion, for the next 99 years.

Spanish companies have gradually gained contracts in many other areas of infrastructure apart from toll roads. In 2013 they won contracts abroad worth more than €35 billion; their portfolio of international projects tops €75 billion. More than 80% of the big companies' portfolios comprise contracts abroad. This compares with spending on public works in Spain,

which plummeted from €39.8 billion in 2008 to €6 billion in 2012.

For several years there have been more Spanish companies in the annual ranking of the world's top transportation developers by the US publication Public Works Financing than any other country. The latest ranking, released on 4 November, has six Spanish companies in the top 12 and another three make the top 39 (see Figures 2 and 3).

The latest successes

The latest companies to do well abroad are Somague, a subsidiary of Sacyr, which is part of the consortium that won a €490 million contract to build part of the metro in São Paulo. This is Somague's fourth contract for the city's metro network. ACS, the world's fourth-largest construction company, is to build and operate for 35 years a toll road in Portsmouth, Ohio. It beat off a US company and Spain's Ferrovial to win the €435 million contract. ACS entered the US in 2006 and has projects worth around €7 billion. In Colombia, OHL was

Figure 2.

Ranking of the world's 12 largest transportation developers

	Operating or under construction	Of which: in US	Of which: in Canada	Of which: in home country	All other
1. ACS Group/Hochtief (Spain)	56	2	6	19	29
2. Macquarie Group (Australia)	43	5	1	1	36
3. Global Via-FCC-Bankia (Spain)	43	1	1	29	12
4. Abertis (Spain)	38	0	0	11	27
5. Vinci (France)	36	1	2	12	21
6. Hutchison Whampoa (China)	34	0	0	12	22
7. Ferrovial/Cintra (Spain)	33	6	2	9	16
8. Bouygues (France)	27	1	1	10	15
9. NWS Holdings (China)	27	0	0	26	0
10. EGIS Projects (France)	25	0	1	5	19
11. Sacyr (Spain)	22	0	0	14	8
12. OHL (Spain)	21	0	0	8	13

(1) Developers are ranked by the number of road, rail, port and airport concessions over US\$50 million in investment value that they have developed worldwide, alone or in joint venture, and are currently operating or have under construction as of 1 October 2014.

Source: Public Works Financing.

Figure 3.

Developers ranked by invested capital (1985-2014)

	Total invested capital (US\$ mn) (1)	Total number of concessions, active, sold or expired
ACS (Iridium + Hochtief) (Spain)	75,200	103
Ferrovial (Cintra) (Spain)	74,300	56
Vinci (France)	70,800	42
Macquarie (Australia)	48,200	59
Bouygues (France)	44,700	30
John Laing (UK)	32,900	25
Egis Projects (France)	24,100	26
Sacyr (Spain)	22,900	42
Global Via (FCC + Bankia) (Spain)	21,200	48
OHL (Spain)	19,900	38

(1) The sum of the original investment, in nominal dollars, of all of a company's transportation P3 projects that it has financed and put under construction and/or operation, or acquired and improved, from 1985 to 1 October 2014. The invested capital number represents the total amount of public funds and privately managed capital assembled by an equity developer to deliver public services from publicly owned transportation projects. May large P3 projects are developed by a consortium of companies, which results in some double counting of projects between the firms listed here. It includes Ferrovial's 2006 acquisition, upgrade and management of BAA's UK airports, using a US\$24.3 billion enterprise value.

Source: Public Works Financing.

awarded the first toll road concession contract, and in Australia Acciona is part of the consortium for the Sydney light rail project.

The potentially most interesting development is that of Ferrovial, which launched this month a €680 million take-over bid for Transfield Services, the Australian outsourcing and construction services company that runs offshore immigration centres. Transfield rejected the offer, saying it did not reflect the underlying value of its shares.

The offer came a week after Ferrovial joined Macquarie of Australia to take over Glasgow, Aberdeen and Southampton airports in the UK from its partners in Heathrow Airport Holdings (HAH), previously called British Airports Authority (BAA). Ferrovial took control of BAA in 2006 and later reduced its stake to 25% in order to lower its debt load and strengthen its financial position at a time of recession in Spain. It is now on the acquisition trail again.

The move by Ferrovial, which previously held stakes in

Sydney Airport, is part of an even more ambitious strategy to gain a foothold in China. Its bold venture, assuming it is successful, follows the acquisition by Spain's ACS of Leighton Holdings, Australia's biggest construction company, with a major share of the country's market, covering commercial building and public and private infrastructure from desalination plants to road, rail and port projects. Ferrovial was part of one of the unsuccessful consortiums that tendered for Melbourne's East West Link project, which was won by the one including Spain's Acciona.

The Australian government appears keen to attract foreign companies to build projects, although its tender processes are longer and more expensive than European ones.

Conclusion

Spain has consolidated a notable and leading position in the world infrastructure market and there is every reason to believe it will go from strength to strength.

Spanish companies have gradually gained contracts in many other areas of infrastructure apart from toll roads. In 2013 they won contracts abroad worth more than €35 billion; their portfolio of international projects tops €75 billion. More than 80% of the big companies' portfolios comprise contracts abroad. This compares with spending on public works in Spain, which plummeted from €39.8 billion in 2008 to €6 billion in 2012.

Un año del Plan de Internacionalización de la Cultura Española (PICE)

Ángel Badillo

Para la cultura, la internacionalización es –también– la inevitable respuesta a las interrogantes que plantea esta “tormenta perfecta” que combina crisis económica internacional y retracción del gasto público. Sin duda lo es para las industrias de la cultura, que han tenido que buscar en los mercados exteriores los ingresos que el mercado interior ya no les proporcionaba.

Para la cultura, la internacionalización es –también– la inevitable respuesta a las interrogantes que plantea esta “tormenta perfecta” que combina crisis económica internacional y retracción del gasto público. Sin duda lo es para las industrias de la cultura, que han tenido que buscar en los mercados exteriores los ingresos que el mercado interior ya no les proporcionaba. Para el resto de los sectores culturales, la internacionalización es, necesariamente, la salida de emergencia de un contexto desolador.

Los datos del Anuario de Estadísticas Culturales, recién publicados por el Ministerio de Educación, Cultura y Deporte, no pueden ser más claros: si tomamos como referencia el año 2008, en

el que las administraciones públicas gastaron en cultura más de 7.000 millones de euros, el descenso en 2012 es de nada menos que el 32,69% en gasto público cultural. A falta de conocer los datos de 2013, el gasto privado en cultura cae también de los casi 17.000 millones de euros de 2008 a los poco más de 12.000 millones del año 2013, el quinto año consecutivo de descensos. El gasto medio por hogar en España ha pasado en esos años de los 1.000 euros anuales en cultura a los 673 de los últimos datos publicados, que corresponden al año 2013.

Si la internacionalización es –al menos en parte– la respuesta a la pregunta por la salida de la crisis de la cultura, la implicación de todos los instrumentos de la

acción pública en ese objetivo es imprescindible. Esta semana hemos conocido los primeros resultados de la iniciativa estrella de la sociedad Acción Cultural Española (AC/E), el Programa para la Internacionalización de la Cultura Española (PICE). El PICE echó a andar en marzo de 2013 con el difícil objetivo de dotar de contenido a una institución cuyos primeros pasos estuvieron marcados por la difícil “digestión” de la integración en un solo cuerpo de las tres sociedades de gestión cultural que venían conviviendo hasta entonces (SEACEX, SECC y SEEI) en

una nueva organización a la que se proponía el delicado reto de construir sinergias entre Exteriores y Cultura en materia de acción exterior.

Después de las dificultades de los dos primeros ejercicios, AC/E comenzó a funcionar con un presupuesto de 10 millones de euros y una agenda marcada por las estrecheces de financiación de todos sus socios potenciales.

AC/E convierte al PICE en uno de los ejes vertebrales de su actividad, con dos líneas: la demovilidad internacional

para españoles y la de visitantes, para garantizar la financiación de estancias de programadores, gestores y prescriptores culturales en nuestro país. De los 900.000 euros anuales destinados por AC/E a este programa –el 10% del total de su presupuesto, lo que da una idea de la importancia del PICE en la estrategia de la sociedad–, dos tercios sirven para financiar las movilidades internacionales de nuestros creadores y gestores culturales, mientras que el tercio restante ha servido para costear las visitas de programadores



Después de las dificultades de los dos primeros ejercicios, AC/E comenzó a funcionar con un presupuesto de 10 millones de euros y una agenda marcada por las estrecheces de financiación de todos sus socios potenciales.

culturales de instituciones públicas y privadas de todo el mundo. En su primer año de funcionamiento (2013) el programa concedió 173 movibilidades (de 469 solicitudes) y financió visitantes internacionales para 29 acontecimientos (de 170 solicitudes).

Nuestros creadores, artistas o intérpretes pudieron compartir su trabajo en la Bienal de Estambul, ArtCenter South Florida, el Festival Cena CumpliCidades, el SpainNow!, el Festival de la Canción de Bogotá, los Rencontres Saxophones, el Festival Mórbido y el de Cine Documental de México, por mencionar algunos; el programa de visitantes trajo a programadores y prescriptores culturales a acontecimientos como el Festival de Almagro, el Grec, la Ventana de la Danza Madrileña, ExpoClásica y el Festival de Cine de San Sebastián.

Las cifras son aún pequeñas, pero muestran un camino adecuado. Primero, porque establecen un mecanismo estable de movilidad para intérpretes y creadores

españoles y, no menos importante, un instrumento para facilitar la presencia de programadores y prescriptores de otros países en acontecimientos importantes de la agenda cultural española. En segundo lugar, porque la evaluación del programa –que se puso en marcha desde su inicio– muestra el consenso de todos los agentes en torno a la pertinencia del PICE y avala cualitativamente sus primeros resultados.

Y, por último, porque los datos que empezamos a conocer sobre el avance del programa en 2014 muestran que se ha duplicado el número de solicitudes –lo que plantea también una inevitable pregunta en torno a su dotación presupuestaria en el futuro–. Cuando han desaparecido los fondos de instituciones públicas y privadas que estos años han ayudado a la inserción de la cultura española en las redes, instituciones y mercados internacionales, el PICE es una señal de política pública cultural en la buena dirección.

Nuestros creadores, artistas o intérpretes pudieron compartir su trabajo en la Bienal de Estambul, ArtCenter South Florida, el Festival Cena CumpliCidades, el SpainNow!, el Festival de la Canción de Bogotá, los Rencontres Saxophones, el Festival Mórbido y el de Cine Documental de México, por mencionar algunos; el programa de visitantes trajo a programadores y prescriptores culturales a acontecimientos como el Festival de Almagro, el Grec, la Ventana de la Danza Madrileña, ExpoClásica y el Festival de Cine de San Sebastián.

España, de nuevo, en el Consejo de Seguridad: ¿qué cabe esperar?

Juan Antonio Yáñez-Barnuevo

España ha conseguido acceder por quinta vez a un puesto de miembro no permanente del Consejo de Seguridad, para el período 2015-2016.

Resumen

Mediante una intensa campaña llevada a cabo por gobiernos de distinto signo político a lo largo de casi un decenio y tras salvar no pocas dificultades en una apretada contienda, España ha conseguido acceder por quinta vez a un puesto de miembro no permanente del Consejo de Seguridad, para el período 2015-2016. Este ARI repasa los factores básicos en presencia: el Consejo en que se va a integrar España, las cuestiones que están sobre la mesa y que podrían plantearse y, finalmente, la España que accede al Consejo y su previsible papel durante este próximo bienio.

Análisis

Mediante una intensa campaña llevada a cabo por gobiernos de distinto signo

político a lo largo de casi un decenio y tras salvar no pocas dificultades en una apretada contienda, España ha conseguido acceder por quinta vez a un puesto de miembro no permanente del Consejo de Seguridad, para el período 2015-2016. Ello supone indudablemente un éxito para nuestro país, al haber obtenido el respaldo de más de dos tercios de la Asamblea General de la ONU para formar parte del órgano primordialmente encargado del mantenimiento de la paz y la seguridad internacionales, conforme a la Carta de San Francisco. Ese mandato constituye, ante todo, un ejercicio de responsabilidad compartida en el escenario global, que habrá de ser asumido adecuadamente si queremos estar a la altura de la confianza recibida. Repasemos, pues,

los factores básicos en presencia: el Consejo en que se va a integrar España, las cuestiones que están sobre la mesa y que podrían plantearse y, finalmente, la España que accede al Consejo y su previsible papel durante este próximo bienio.

El Consejo de Seguridad al que llega España

Lo primero que hay que recordar es que el Consejo sigue siendo, en su estructura, el mismo que surgió de la reforma de la Carta que en 1965 amplió el número de sus miembros no permanentes de seis a 10 y, por tanto, su composición plena de 11 a 15, al mantenerse los cinco miembros permanentes (EEUU, el Reino Unido, Rusia, Francia y China). Esa composición ha sido criticada por no corresponder del todo a la comunidad internacional conforme se ha desarrollado en el último medio siglo; pero lo cierto es que, tras más de dos décadas de debates y negociaciones en la Asamblea General, no ha sido posible llegar a un acuerdo tan amplio que permita una ampliación del Consejo

mediante una nueva reforma de la Carta, que exigiría la ratificación por dos terceras partes del total de Estados miembros de la ONU, incluidos los cinco miembros permanentes.

Al estar bloqueada, por el momento, la vía de la revisión formal del Consejo, se intensifican las presiones de muchos grupos de países para que el Consejo modifique diversos aspectos de su funcionamiento, de manera que sea más transparente y esté más atento a las preocupaciones del conjunto de los Estados miembros de la ONU. Esta tendencia, sin duda, va a gravitar sobre la actuación del Consejo durante el próximo bienio y España debe ser muy consciente de ello, como se desprende del programa (“España en el Consejo de Seguridad: transparencia y responsabilidad”) con el que ha hecho campaña para su elección. En efecto, los ojos del conjunto de los Estados miembros de la ONU estarán puestos en los no permanentes, quienes han de llevar el peso de la batalla en el Consejo para conseguir mayores niveles

de apertura y participación (un movimiento, por cierto, en cuyo arranque participó España hace 20 años dentro del Consejo, junto con países latinoamericanos y también Nueva Zelanda).

Otro dato particularmente relevante es el de la fractura interna del Consejo. Desde que los cinco grandes comenzaron a cooperar en 1987, en plena era Gorbachov, para poner fin a la guerra entre Irán e Irak y esa tendencia se acentuó con el final de la Guerra Fría, la actividad del Consejo ha venido siendo muy intensa, con una clara reducción en el número de vetos por parte de los miembros permanentes y la proliferación de resoluciones acordadas sobre muchos conflictos en diversas partes del mundo, de Centroamérica a Camboya y del África Austral a Timor Oriental. Sin duda, ha habido también discrepancias y dificultades en distintos momentos, en particular respecto de los conflictos en la ex Yugoslavia y de la invasión de Irak en 2003. Pero esas cuestiones acabaron por encauzarse o, en todo caso, no causaron un

resquebrajamiento duradero en el seno del Consejo. La situación, ahora, puede ser distinta. Las crisis de Siria y, especialmente, de Ucrania han provocado un profundo distanciamiento entre Occidente y Rusia, así como, en menor grado, con China. Puede que no estemos todavía en una nueva guerra fría como la que prevaleció en las relaciones internacionales durante décadas, pero en todo caso parece que estamos entrando en una fase de turbulencias que podría caracterizarse como de “paz gélida”. De ser así, ello se reflejará inevitablemente en el funcionamiento y la eficacia del Consejo.

Paradójicamente, esa situación, aunque no sea bienvenida, puede ofrecer oportunidades a los miembros no permanentes y en concreto a un país como España. En efecto, cuando las cinco grandes potencias están de acuerdo en las cuestiones importantes o, al menos, en los temas fundamentales (ya se sabe que, normalmente, se consultan entre ellas en privado y tratan de

concertarse, sobre todo en los temas que afectan al arma nuclear y a medidas coercitivas, como sanciones o el empleo de la fuerza), los demás miembros del Consejo no tienen otra opción, las más de las veces, que la de alinearse con el acuerdo emergente, quizá procurando agregar alguna matización en el texto que vaya a adoptar el Consejo. En cambio, cuando la dinámica es de confrontación entre los permanentes, pueden abrirse espacios para una iniciativa propia por parte de los no permanentes o de algunos de ellos. Así, por ejemplo, el relevante papel desempeñado en los últimos meses en el Consejo por Australia y Luxemburgo, junto con Jordania, en cuanto a los aspectos humanitarios del conflicto sirio (papel que lógicamente debería recaer a partir de enero sobre sus sucesores, España y Nueva Zelanda, siempre con Jordania).

De forma general, no hay que olvidar que las decisiones del Consejo de Seguridad se adoptan sea por consenso o unanimidad, sea por una mayoría de al menos nueve

votos (obviamente, sin que se interponga ningún veto). Dicho de otro modo, las abstenciones agregadas de siete no permanentes equivalen funcionalmente a un veto. Por consiguiente, cada voto cuenta y cada miembro no permanente tiene interés en concertarse con otros afines para reforzar su posición negociadora dentro del Consejo. Normalmente, España se coordinará de manera continua con los demás miembros de la UE (Francia, el Reino Unido y, durante 2015, Lituania) y también estará en estrecho contacto con EEUU, pero, lógicamente, también debería mantener un diálogo fluido con otros no permanentes que puedan compartir determinadas posiciones (como debería ser el caso, entre otros, con países como Nueva Zelanda, Chile, Jordania, Nigeria o Angola, durante 2015, o varios de los que previsiblemente ocupen puestos en 2016, como Uruguay, Japón, Ucrania, Senegal o Egipto).

Dentro de ese variado grupo de países, corresponderá probablemente a España y Nueva Zelanda, como ya

hicieron en el pasado, el capitanear los esfuerzos para que el Consejo no olvide aspectos fundamentales para la comunidad internacional que a veces los grandes tienden a obviar en función de intereses más inmediatos o ventajas pasajeras: cuestiones como el imperio del Derecho, la defensa de los derechos humanos, el respeto del Derecho internacional humanitario, la lucha contra la impunidad de los responsables de los crímenes más graves de trascendencia internacional, el especial papel de la mujer en las situaciones de conflicto, así como el recurso a la mediación y otros medios pacíficos de arreglo de las controversias. En las diversas ocasiones en que España ha sido miembro no permanente del Consejo se encuentran notables ejemplos de iniciativas, en su día novedosas, que fueron aceptadas por los demás miembros y que supusieron avances significativos en la construcción de una comunidad internacional más justa (sin ir más lejos, su activa participación en la creación, en 1993 y 1994, de los tribunales penales

internacionales para la ex Yugoslavia y Ruanda, precursores de la Corte Penal Internacional de carácter permanente y general). Ahora, España debería estar preparada para, si la ocasión se presenta y contando con los necesarios apoyos, lanzar alguna iniciativa relevante en esos ámbitos.

Los temas sobre la mesa del Consejo... y los que podrían venir

España se va a encontrar con una cargada agenda en el Consejo. El año actual se ha caracterizado por una serie de crisis (Siria/Irak, Ucrania, Gaza, Libia, República Centroafricana, epidemia de ébola, por mencionar solo unas cuantas) que se han acumulado a otras ya en curso, de tal manera que se ha puesto a prueba la capacidad del Consejo, y del propio sistema de la ONU, para hacer frente a múltiples situaciones al mismo tiempo, por no hablar de la agudización de las tensiones entre las grandes potencias.

Es evidente que el mayor reto para la comunidad internacional se presenta hoy en Oriente Medio,

donde se yuxtaponen e imbrican diversos conflictos y situaciones de crisis: Siria e Irak (casi un solo campo de batalla hoy en día, tras la explosiva expansión de las operaciones del auto-denominado Estado Islámico o ISIL, con repercusiones en todos los países vecinos en forma de millones de refugiados y tránsito de terroristas y armas de todo tipo); el sempiterno conflicto palestino-israelí (con una ocupación de territorios que se perpetúa, periódicas confrontaciones violentas y un proceso de paz en el limbo); el delicado equilibrio en que se encuentra Libano (donde, por cierto, España participa con un contingente en la fuerza de la ONU que mantiene la paz en la frontera con Israel); y, planeando sobre todo ello, la inconclusa negociación entre los grandes e Irán sobre el programa nuclear y el régimen de sanciones. España, como toda la UE, se juega mucho en medio de todo este complejo panorama. Tendremos todo interés en favorecer que la comunidad internacional permanezca firme y unida frente a ISIL, en defender la

Es evidente que el mayor reto para la comunidad internacional se presenta hoy en Oriente Medio, donde se yuxtaponen e imbrican diversos conflictos y situaciones de crisis: Siria e Irak (casi un solo campo de batalla hoy en día, tras la explosiva expansión de las operaciones del auto-denominado Estado Islámico o ISIL, con repercusiones en todos los países vecinos en forma de millones de refugiados y tránsito de terroristas y armas de todo tipo); el sempiterno conflicto palestino-israelí; el delicado equilibrio en que se encuentra Líbano y, planeando sobre todo ello, la inconclusa negociación entre los grandes e Irán sobre el programa nuclear y el régimen de sanciones.

integridad de Irak (así como de Líbano y de la propia Siria), en promover soluciones negociadas en varias de esas situaciones ahora atascadas y en hacer todo lo posible por desbloquear el diálogo palestino-israelí con vistas a la puesta en práctica de la fórmula de dos Estados que convivan en paz y seguridad y al final definitivo de una ocupación de territorios que dura ya casi medio siglo. Todo ello deberá hacerlo España en concertación con sus socios de la UE y también con EEUU, pero, en su caso, deberá estar dispuesta a asumir su propia posición, por ejemplo, en lo que se refiere al Estado palestino, según acaba de aprobar casi por aclamación el Parlamento español.

Otra zona cercana de la que se ocupa activamente el Consejo es la que va a lo ancho del continente africano por la franja sahel-sahariana y zonas circundantes desde el Atlántico hasta el Índico. Son muchos y diversos los temas involucrados: el Sahara Occidental, Mali (y los países vecinos amenazados por grupos terroristas islámicos), Libia, las actividades del

grupo Boko Haram en el norte de Nigeria y Camerún, la República Centroafricana, Sudán del Sur, Somalia... En la agenda del Consejo figuran como cuestiones separadas, pero al mismo tiempo es aconsejable tratar de tener una visión de conjunto ante el incremento de la inestabilidad en la zona y la necesidad de dar una respuesta que no sea solo militar a los riesgos y amenazas implicados, sino que incorpore importantes dimensiones políticas y de desarrollo, en coordinación con las organizaciones regionales competentes. España, como país virtualmente vecino, presente en varias de las operaciones de paz en esa vasta zona (en Mali y en la República Centroafricana), deberá asumir un cierto protagonismo en los debates dentro del Consejo para la búsqueda de soluciones, incluyendo para tratar de superar el persistente bloqueo respecto del Sahara, puesto que España forma parte (junto a cuatro de los cinco miembros permanentes) del grupo de amigos del secretario general para ese tema.

Más difícil lo tiene el Consejo respecto al tercer grupo geográfico de situaciones conflictivas que figuran en su agenda: el que se extiende desde los Balcanes hasta los confines del Asia Central, en una banda que abarca desde Kosovo hasta Nagorno Karabaj. La mayoría de esas situaciones se han calificado de “conflictos congelados”, irresueltos o mal resueltos, y ahora se les ha agregado un conflicto caliente entre Rusia y Ucrania por Crimea y las zonas pro-rusas alzadas en el este de Ucrania. Se enfrentan no sólo países y etnias sino bloques geopolíticos (EEUU y la UE a un lado, Rusia por el otro) y el Consejo, en consecuencia, poco puede hacer, paralizado como está por el veto, en este caso, de Rusia. Mientras no exista un entendimiento al más alto nivel, que por ahora no se vislumbra, el relevo lo tienen que tomar, por el momento, la Asamblea, que ya ha condenado las acciones rusas, y, sobre el terreno, la organización regional OSCE, en la medida en que se lo permita el acuerdo de las partes involucradas.

Además, no hay que olvidar que siempre pueden surgir crisis no previstas o que se agudizan bruscamente. En anteriores mandatos, España tuvo que lidiar con sorpresas como la guerra de las Malvinas en 1982 o el genocidio en Ruanda en 1994, por no hablar de la guerra de Irak en 2003, de triste recuerdo. ¿De dónde podrán venir esta vez las sorpresas? Problemas y tensiones no faltan en el mundo, como lo muestran, por ejemplo, las fricciones que periódicamente se viven en Asia oriental, entre la división y nuclearización de la península coreana y las controversias de límites marítimos entre China y sus vecinos, o en Asia meridional, donde nunca se ha resuelto el conflicto por Cachemira y persiste la rivalidad entre la India y Pakistán, en la siempre agitada vecindad de Afganistán.

Además de las crisis y situaciones geográficamente localizadas, el Consejo se ocupa continuamente de cuestiones transversales (como la lucha contra el terrorismo o la proliferación de armas de destrucción

masiva, la protección de los civiles en los conflictos armados, especialmente mujeres y niños, la promoción de la consolidación de la paz tras los conflictos y la lucha contra la impunidad) o instrumentales (en particular, la supervisión de las numerosas operaciones de mantenimiento de la paz y misiones políticas desplegadas por la ONU en diferentes escenarios, la promoción de la mediación y otras formas de solución pacífica de conflictos, etc.). España, que ha sido especialmente activa en muchas de estas cuestiones, habrá de plantearse la conveniencia y oportunidad de asumir, junto con otros países afines, alguna iniciativa de calado en estos campos.

Por último, hay que recordar que durante el mandato de España, concretamente en 2016, el Consejo habrá de efectuar la selección de la persona que haya de suceder a Ban Ki-moon como secretario general de la ONU, con su posterior aclamación por la Asamblea. Será la segunda vez que le quepa a España esa responsabilidad, puesto

que ya tuvo oportunidad en 1981 de promover la elección, por vez primera (y única, por ahora) de un latinoamericano, el peruano Javier Pérez de Cuellar. Para la próxima etapa, y con arreglo a los entendimientos no escritos dentro de la ONU, le corresponderá el turno a un europeo, en principio alguien de Europa Oriental, región que nunca ha tenido un secretario general. Es de suponer que distintos nombres empiecen a surgir a partir de ahora. Lo que se puede afirmar, siguiendo los antecedentes, es que la persona elegida provendrá muy probablemente de un país pequeño o mediano y que, al final, será aquella que pueda obtener la anuencia tanto de EEUU como de Rusia. Cabe esperar, además, que sea un nacional de un país de la UE, aunque de antemano no haya ninguna garantía de que así ocurra.

La España que accede al Consejo

Tras siete años de crisis económica y financiera y en medio de tensiones sociales y territoriales, España atraviesa un período de

encogimiento demográfico y productivo y de introspección y descreimiento en el plano político, lo que a lo largo de su historia se ha traducido frecuentemente en una tendencia al retraimiento respecto del mundo exterior. En esta ocasión no ha sido del todo así, por nuestra participación en las instituciones europeas y en diversos foros multilaterales y por la necesidad de contar con los mercados exteriores para la reactivación de nuestra economía y mejorar las perspectivas de empleo. Sin embargo, tras un período de intensa actividad internacional, los últimos años han conocido una mayor concentración en el prioritario marco europeo y una relativa menor atención a ámbitos más amplios de actuación. De prolongarse esa tendencia, ello resultaría, a la larga, incompatible con nuestra plena participación en la gobernanza de la globalización, tanto a través de la UE como con nuestros propios medios de acción.

Por esa razón, la pertenencia de España al Consejo de Seguridad durante el próximo bienio nos brinda

a la vez la oportunidad y la exigencia de una política más proactiva, de mayor presencia y con un perfil más acusado en la búsqueda de soluciones compartidas a los grandes retos de la paz y seguridad mundiales, ante todo en los escenarios que más directamente nos afectan, en la periferia de Europa y en torno al Mediterráneo, del norte de África y el Sahel hasta Oriente Medio en sentido amplio. Dentro del Consejo no basta simplemente con estar ni tampoco con seguir fielmente consignas marcadas desde centros de decisión ajenos. Es preciso, siempre dentro de nuestras fundamentales opciones europeas y occidentales, desarrollar una acción propia, comprometida y dispuesta a efectuar aportaciones útiles a las decisiones colectivas que hagan frente a las amenazas y riesgos para la paz y contribuyan a reforzar la seguridad internacional.

La campaña desarrollada a lo largo de una década ha obligado a multiplicar los contactos con diversos grupos de países y a elaborar un esbozo de programa

para nuestra participación en el seno del Consejo. Pero ello no basta. Ahora se precisa articular más detalladamente esa partitura y allegar los medios para que se pueda ejecutar con solvencia y eficacia. La iniciativa, lógicamente, corresponde al gobierno, que conforme a la Constitución tiene la facultad y el deber de dirigir la política exterior del Estado. Tal vez aproveche para ello la ocasión que se le presenta, además, con la anunciada aprobación de una Estrategia de Acción Exterior, que por ahora no acaba de ver la luz. Al propio tiempo, la experiencia enseña que esa acción tendrá mejores perspectivas de realizarse de forma continuada y sostenida en el tiempo en la medida en que cuente con el respaldo de las fuerzas políticas más representativas y especialmente del principal partido de la oposición.

Es de esperar que el ministro García-Margallo –quien, en su primera declaración tras la elección de España, ya resaltó la contribución que a ese resultado habían aportado gobiernos sucesivos y otras fuerzas políticas–

presente próximamente en el Parlamento las prioridades y propuestas que tenga España en cartera para su desempeño en el Consejo y que periódicamente informe acerca de los principales retos y opciones con que se enfrente España en su labor dentro del organismo. Solo así se podrá contar con el necesario apoyo de la opinión pública española para un ejercicio que habrá de ser comprometido y, en ocasiones, podrá implicar, a la vez que ventajas, costes de diverso tipo.

No hay que olvidar que el bienio 2015-2016 estará partido en dos por las elecciones generales que habrán de celebrarse, a más tardar, a finales del próximo año. Según los sondeos de opinión, en esa ocasión ningún partido obtendrá una mayoría absoluta de escaños en el Congreso, lo que obligará, para gobernar con estabilidad, a pactos cuyo alcance, en este momento, no se puede aquilatar. Lo que es evidente es que, a fin de asegurar una conveniente continuidad en la acción internacional de España en los aspectos

Es de esperar que el ministro García-Margallo –quien, en su primera declaración tras la elección de España, ya resaltó la contribución que a ese resultado habían aportado gobiernos sucesivos y otras fuerzas políticas– presente próximamente en el Parlamento las prioridades y propuestas que tenga España en cartera para su desempeño en el Consejo y que periódicamente informe acerca de los principales retos y opciones con que se enfrente España en su labor dentro del organismo.

esenciales de nuestra política exterior, habrá de articularse un diálogo sostenido entre las principales fuerzas políticas, especialmente por parte de aquéllas que, por su representatividad y su trayectoria, tengan mayores perspectivas de asumir la gobernación del país. Y ello concierne, en lugar destacado, a la acción que vaya a desarrollar España en el Consejo de Seguridad a lo largo del próximo bienio.

Conclusiones

Al acceder España por quinta vez a un puesto de miembro no permanente del Consejo de Seguridad, para el período 2015-2016, le corresponderá enfrentarse a un buen número de retos.

España se va a encontrar con una cargada agenda: el año actual se ha caracterizado por una serie de crisis (Siria/Irak, Ucrania, Gaza, Libia, República Centroafricana, epidemia de ébola, por mencionar solo unas cuantas) que se han acumulado a otras ya en curso, de tal manera que se ha puesto a prueba la capacidad del Consejo –y del propio sistema de la ONU– para hacer frente

a múltiples situaciones al mismo tiempo, por no hablar de la agudización de las tensiones entre las grandes potencias. Asimismo, en 2016, tocará elegir al sucesor del actual secretario general.

Al margen de estos retos inmediatos, España deberá esforzarse, como ya ha hecho en el pasado, en capitanear los esfuerzos para que el Consejo no olvide aspectos fundamentales para la comunidad internacional que a veces los grandes tienden a obviar en función de intereses más inmediatos o ventajas pasajeras – cuestiones como el imperio del Derecho, la defensa de los derechos humanos, el respeto del Derecho internacional humanitario, la lucha contra la impunidad de los responsables de los crímenes más graves de trascendencia internacional, el especial papel de la mujer en la situaciones de conflicto, así como el recurso a la mediación y otros medios pacíficos de arreglo de las controversias–.

Por último, es importante que –tras siete años de crisis económica y financiera y en

medio de tensiones sociales y territoriales– el hecho de que España atraviesa un período de encogimiento demográfico y productivo y de introspección y descreimiento en el plano político no lleve, como en ocasiones anteriores, a una tendencia al retraimiento respecto del mundo exterior. La pertenencia de España al Consejo de Seguridad durante el próximo bienio brinda a la vez la oportunidad y la exigencia de una política más proactiva, de mayor presencia y con un perfil más acusado en la búsqueda de soluciones compartidas a los grandes retos de la paz y seguridad mundiales, ante todo en los escenarios que más directamente le afectan, en la periferia de Europa y en torno al Mediterráneo.

Can Spain afford the economic programme of Podemos?

William Chislett

The anti-establishment leftist party Podemos ('We Can') –established almost a year ago and which, according to a poll, would be the second most voted party if an election were to be held today– has unveiled its economic plan that is long on spending ideas and short on how to finance them.

The anti-establishment leftist party Podemos ('We Can') –established almost a year ago and which, according to a poll, would be the second most voted party if an election were to be held today– has unveiled its economic plan that is long on spending ideas and short on how to finance them.

The 68-page manifesto, which will serve as a basis for Podemos' election programme next year, softens some of the party's more radical ideas contained in its programme for last May's European elections, such as a guaranteed basic income for the needy and retirement at 60, but sets out a battery of measures that, in the opinion of its opponents, would turn Spain into a Venezuela-style basket-case but without the advantage of having oil.

Podemos, led by media-savvy political scientists, in particular its leader Pablo Iglesias, and born out of the movement of los indignados ('the indignant ones') in 2011, is now pitching itself as a Nordic-style social-democratic party. It is competing directly with the Socialists whom it accuses of being part of the 'caste' that has impoverished Spain and which bowed to the demands of the Troika when the crisis erupted during their watch in 2008.

The authors of the report,¹ the Spanish political scientist Vincenç Navarro and the economist Juan Torres, are highly critical of 'neo-liberal globalisation' and a 'badly designed' euro zone, which they say is dominated by Germany and has aggravated Spain's crisis.

¹ The full programme in Spanish is available at 'Un proyecto económico para la gente' (Podemos).

The proposals for a country with a jobless rate of 23.6% read like a Christmas wish list to the Three Kings (the Three Wise Men who are Spain's counterpart to Father Christmas). They include:

- Credit should be enshrined in the constitution as an 'essential public service', state banks created and an undefined 'citizens' bank of public interest' established.
- Pensions, wages, public and private investment and welfare spending should be increased. Podemos calls for the elimination of the Popular Party's 2013 pension reforms, designed to make the untenable system more sustainable. The reforms severely restrict index-linking of pension pay-outs and are gradually raising the retirement age to 67 from 65. Podemos says the retirement age should remain at 65.
- A limit on the maximum gap between average salaries and the top ones (currently 127 times higher).
- Abolition of the Popular Party's 2012 labour market reforms, which reduced the

cost of shedding workers on permanent contracts and enable companies to opt out of sector-wide collective bargaining agreements in certain circumstances.

- Debt relief, particularly for those struggling to pay mortgages. On the question of Spain's still very high sovereign debt load (almost 100% of GDP), Podemos says 'the only way out of this vicious circle is the restructuring, as orderly as possible, of European and Spanish debt. The question is not if this is desirable or not but under what conditions it takes place'.
- The European Central Bank should be reformed and full employment added to its core objectives. The document says little about where the extra revenue would come from to finance the ambitious spending plans other than taxing the rich more and cracking down on tax evasion and fraud.

The programme would require the European Central Bank to assume a central role in helping Spain, particularly

in granting more credit, which would only happen in the extremely unlikely event that there was authorisation to do so by all euro countries. Furthermore, the report's authors admit that 'it is materially impossible for these policies to be carried out [...] in the framework of the euro as it is designed'.

The only way to fulfil the programme would be for Spain to leave the euro, something that the majority of Spaniards do not want, according to the latest Eurobarometer carried out in October. Almost three quarters of respondents in Spain said the euro is a good thing for the EU, the largest proportion among the four biggest economies.

A Spain that returned to its own currency and artificially stimulated domestic demand through spending it could not afford –by printing money or borrowing abroad (in these conditions who would want to lend to Spain?) as not only the very rich would vote with their feet– would be very vulnerable to head winds in the global economy, from which it would not be isolated.

Moreover, higher social security contributions, a reduced working week and higher salaries, as proposed, would hardly encourage the private sector to create jobs and invest. Indeed, unemployment and inflation would rise and productivity suffer.

The authors are right to say that Spain cannot return to its previous unsustainable economic model, excessively based on the real estate and construction sectors, massive indebtedness and the predominance of the financial sector, among other factors. Yet they offer little more than vague ideas about Spain's future direction, other than proposals of good intentions such as the need to 'construct more satisfactory and efficient productive models and economic relations based on respect for the life of people and

nature and more concerned for general wellbeing than personal profit that excludes and kills millions of human beings'.

There is no doubt that Podemos has tapped into a deep vein of discontent and anger with the political class, which has been discredited by the wave of corruption scandals. Almost two-thirds of respondents (63.8%) in the latest barometer conducted by the government-funded CIS said corruption and fraud were Spain's main problem, the second main concern after unemployment (77%). Opinion polls in recent months show that far from being a temporary phenomenon, Podemos will be a force to be reckoned with in the next general election due to be held by next December. However, it is beginning to lose momentum,

according to the Metroscopia poll published in El País on 7 December which put it in second place, after the Socialists, with 25.0% of the vote (27.7% in November when it was the most voted party).

Podemos would appear to have reached a ceiling; this could well be because it is having to spell out its policies and propose solutions and not just diagnose Spain's problems which has a zero political cost.

It is now up to the Popular Party and the Socialists to convince the electorate that they have renovated themselves in order to recover their credibility. If they do not, their attempts to counter Podemos' unrealistic reforms and convince voters that the party's road map would bring ruin not prosperity will sound hollow.



There is no doubt that Podemos has tapped into a deep vein of discontent and anger with the political class.

Pautas de implicación entre condenados por actividades relacionadas con el terrorismo yihadista o muertos en acto de terrorismo suicida en España (1996-2013)

Carola García-Calvo y Fernando Reinares

Una inmensa mayoría de quienes en España se han implicado en actividades relacionadas con el terrorismo yihadista desde mediados la década de los 90 lo hicieron en compañía.

Resumen

Una inmensa mayoría de quienes en España se han implicado en actividades relacionadas con el terrorismo yihadista desde mediados la década de los 90 lo hicieron en compañía. Principalmente en el seno de pequeños grupos o células, de tamaño y composición variable, sobre todo integradas en la estructura de organizaciones con base en el exterior o relacionadas de uno u otro modo con ellas. En los distintos círculos centrales, intermedios o periféricos en que se dividen internamente

esas células y donde se ubican sus miembros, tiende a reproducirse la distribución según variables sociodemográficas observadas para el conjunto de individuos objeto de nuestro estudio. Con el tiempo, las funciones relativas a logística e infraestructura y financiación que realizaban en el marco de su implicación yihadista pierden importancia relativa en favor de las relativas al adoctrinamiento y el proselitismo o las operativas. Sólo una parte de estas funciones se corresponde

con el tipo de delitos por los cuales, a excepción de seis de los muertos en el episodio de terrorismo suicida ocurrido el 3 de abril de 2004 en Leganés, fueron condenados todos los demás como consecuencia de su implicación yihadista de 1996 a 2013.

Introducción

El proceso de radicalización yihadista, a través del cual un individuo adopta, en mayor o menor grado, actitudes y creencias que justifican moral y utilitariamente el terrorismo, puede o no concluir en una implicación efectiva en actividades relacionadas con dicha violencia inspirada en una versión salafista y belicosa del credo islámico. Pero así es como concluyó en todos y cada uno de los casos referidos a los condenados por actividades relacionadas con el terrorismo yihadista o muertos en acto de terrorismo suicida en España entre 1996 y 2013.

A fin de adquirir un mejor conocimiento sustantivo sobre las distintas facetas de dicha implicación yihadista entre estos individuos y contar con bases empíricas para interpretar sus pautas, hemos recopilado, introducido en una base de datos y tratado estadísticamente la información disponible acerca de una serie de variables relevantes. Esta información ha sido extraída de los sumarios incoados en la Audiencia Nacional por delitos asociados con el terrorismo yihadista durante casi dos décadas, excluyendo la relativa a sujetos penados en esos procedimientos judiciales pero que no eran yihadistas.

Como en otros documentos previos de esta misma serie –referidos por una parte a la caracterización sociodemográfica del terrorismo yihadista en España y por otra al cuándo, dónde y cómo de los

procesos de radicalización subyacentes a dicho fenómeno¹ la evidencia cuyo análisis ha permitido llevar a cabo esta investigación pudo ser elaborada gracias a la ayuda prestada por la Fiscalía de la Audiencia Nacional. Asimismo, este trabajo se ha beneficiado de entrevistas adicionales con expertos en terrorismo internacional pertenecientes a las Fuerzas y Cuerpos de Seguridad del Estado (FCSE) y, por añadidura, del hasta hace muy poco aún llamado Centro Nacional de Coordinación Antiterrorista (CNCA); igualmente con especialistas de la policía autonómica catalana, los Mossos d'Esquadra.

¿Cuáles son, pues, las modalidades y formas que ha adquirido la implicación yihadista en España? ¿Qué funciones principales han desarrollado en nuestro país los individuos implicados en actividades relacionadas con el terrorismo yihadista?

1 Fernando Reinares y Carola García-Calvo (2013), "Los yihadistas en España: perfil sociodemográfico de condenados por actividades terroristas o muertos en acto de terrorismo suicida entre 1996 y 2012", Documento de Trabajo, nº 11/2013, Real Instituto Elcano, Madrid, http://www.realinstitutoelcano.org/wps/portal/web/rielcano_es/contenido?WCM_GLOBAL_CONTEXT=/elcano/elcano_es/zonas_es/terrorismo+internacional/dt11-2013-reinares-garciacalvo-yihadistas-espana-perfil-sociodemografico-1996-2012; Carola García-Calvo y Fernando Reinares (2013), "Procesos de radicalización violenta y terrorismo yihadista en España: ¿cuándo? ¿dónde? ¿cómo?", Documento de Trabajo, nº 16/2013, Real Instituto Elcano, Madrid, http://www.realinstitutoelcano.org/wps/portal/web/rielcano_es/contenido?WCM_GLOBAL_CONTEXT=/elcano/elcano_es/zonas_es/terrorismo+internacional/dt16-2013-reinares-garciacalvo-radicalizacion-terrorismo-yihadista-espana.

¿Cómo han evolucionado estas pautas a lo largo de casi dos décadas estas pautas de implicación entre los yihadistas aprehendidos o fallecidos en nuestro país durante ese periodo de tiempo? ¿En qué medida aquellas funciones han resultado en condenas penales?

Modalidades y formas de la implicación yihadista

En España, el terrorismo yihadista no ha sido ni es una práctica de individuos aislados que actúan por su cuenta. Apenas el 3,3% de los condenados o muertos en nuestro país por actividades relacionadas con ese fenómeno entre 1996 y 2013 se implicó en ellas solo (Tabla 1). En la inmensa mayoría de los casos –concretamente un 96,7% del total– lo hicieron en compañía de otros individuos de similares actitudes y creencias. Mientras que esta modalidad de implicación, en forma

de acción colectiva, es la exclusiva de cuantos fueron detenidos entre 1995 y 2003, es en el periodo subsiguiente, correspondiente a los aprehendidos o muertos desde 2004 hasta 2012, cuando por primera vez aparece algún ejemplo de terrorista yihadista individual.²

A su vez, cuantos individuos se implicaron en compañía lo hicieron o bien insertos como cuadros o líderes de una determinada organización –los menos– o bien en el seno de pequeños grupos o células de distinto tipo. Quienes pertenecían al aparato o el directorio de una organización suponen únicamente el 3,6% de estos yihadistas (Tabla 2). El argelino Ahmed Brahim y el marroquí Hasan el Haski son dos ejemplos. El primero, que residió en Palma de Mallorca y Barcelona, fue un miembro prominente del aparato de propaganda de al-Qaeda en la segunda mitad de los 90.³ El segundo, que estuvo

afincado en las Islas Canarias, era uno de los líderes del Grupo Islámico Combatiente Marroquí (GICM) cuando se perpetraron los atentados del 11 de marzo de 2004 en Madrid.⁴

Por el contrario, hasta un 96,4% de los condenados o muertos en España debido a actividades relacionadas con el terrorismo yihadista entre 1996 y 2013 que se implicó junto a otros lo hizo en células, de las que cabe distinguir tres tipos.⁵ En primer lugar, células integradas en una organización. Aunque cuenten con cierta autonomía, sus actuaciones suelen responder a órdenes de los líderes de la organización en cuyas estructuras se insertan. En segundo lugar, hay células relacionadas con una organización pero no integradas en ella. Esta relación puede ser directa o indirecta, duradera o episódica y de alta,

2 Fernando Reinares y Carola García-Calvo (2013), "Significado y alcance de la yihad terrorista individual", Comentario Elcano, nº 16/2013, Real Instituto Elcano, Madrid, http://www.realinstitutoelcano.org/wps/portal/web/rielcano_es/contenido?WCM_GLOBAL_CONTEXT=/elcano/elcano_es/zonas_es/terrorismo+internacional/comentario-reinares-garciacalvo-yihad-terrorista-individual.

3 Audiencia Nacional, Juzgado Centra del Instrucción nº 2, Sumario 7/2003; Audiencia Nacional, Sala de lo Penal, Sección Tercera, Sentencia 12/2006.

4 Audiencia Nacional, Juzgado Centra del Instrucción nº 6, Sumario 20/2004; Audiencia Nacional, Sala de lo Penal, Sección Tercera, Sentencia 65/2007.

Tabla 1.

Condenados por actividades relacionadas con el terrorismo yihadista o muertos en actos de terrorismo suicida en España, 1996-2013, para distintos períodos de detención o inmolación, según modalidad de implicación (en %)

Modalidad de implicación	1995-2003	2004-2012	Total
En solitario	–	5	3,3
En compañía	100	95	96,7
Total (nº)	(30)	(60)	(90)

Casos sin dato: 0

Fuente: elaboración propia.

Tabla 2.

Condenados por actividades relacionadas con el terrorismo yihadista o muertos en actos de terrorismo suicida en España, 1996-2013, que se implicaron en compañía, para distintos períodos de detención o inmolación, según forma de implicación (en %)

Forma de implicación	1995-2003	2004-2012	Total
En directorio o aparato de una estructura organizativa	3,3	3,6	3,5
En célula terrorista integrada en una organización	93,4	23,6	48,2
En célula terrorista relacionada con una organización	3,3	69,1	45,9
En célula terrorista de carácter Independiente	–	3,6	2,4
Total (nº)	(30)	(57)	(87)

Casos sin dato: 0

Fuente: elaboración propia.

media o baja intensidad. Finalmente, existen células independientes, sin vínculo organizativo alguno, a cuyos miembros inspira la propaganda que difunden los principales actores individuales y colectivos del yihadismo global.

Casi la mitad de los yihadistas condenados o muertos en España ente 1996 y 2013 –en concreto, un 48,2% del total– canalizó su implicación yihadista a través de células terroristas integradas en una organización. Un porcentaje ligeramente inferior – exactamente el 45,9%– lo

hizo en el seno de células terroristas relacionadas. Tan sólo el 2,4% se implicó en una célula de carácter independiente, tipo de formación que aparece únicamente en el segundo periodo, de 2004 a 2012, aunque con un valor exiguo.

5 Esta tipología está inspirada en la propuesta por Peter Neumann y Brooke Rogers (2007), "Recruitment and Mobilisation for the Islamist Militant Movement in Europe", Study carried out by King's College London for the European Commission (Directorate General Justice, Freedom and Security), pp. 12-14, http://ec.europa.eu/homeaffairs/doc_centre/terrorism/docs/ec_radicalisation_study_on_mobilisation_tactics_en.pdf.

Mucha mayor relevancia adquiere el hecho de que, del primero al segundo de los períodos de tiempo considerandos, se invierta marcadamente la distribución de los yihadistas según la forma de su implicación en compañía. Así, una gran mayoría de quienes fueron detenidos entre 1995 y 2003 –en concreto, el 93,4%– pertenecía a células integradas en una organización yihadista, mientras que entre 2004 y 2012 la mayoría –exactamente el 69,1%– eran miembros de células relacionadas con organizaciones yihadistas. Este cambio –al igual que, en números desde luego mucho más reducidos, la aparición, entre los detenidos o muertos de 2004 a 2012, de yihadistas que actuaban en solitario o en una célula independiente– revela la transformación del terrorismo global ocurrida tras el 11-S y la posterior intervención militar en Afganistán, con la descentralización adoptada por al-Qaeda una vez fueron desmanteladas sus infraestructuras en ese país

surasiático y reubicada a partir de 2002 en las zonas tribales de Pakistán, así como con la creciente configuración del yihadismo global en tanto que fenómeno polimorfo.⁶

Yihadistas implicados en células integradas

Para el 40,4% de los individuos que se implicaron en una célula integrada en alguna organización yihadista, esta última era al-Qaeda (Tabla 3). Conviene recordar, a este respecto, que fue en 1994 cuando al-Qaeda –que por entonces tenía su base en Sudán pero mantenía infraestructura propia en zonas de Pakistán adyacentes con Afganistán, donde establecería su santuario desde 1996 hasta finales de 2001, en estrecha asociación con el régimen talibán que se instauró en el país durante esos años– fundó en España una de las más importantes células que consiguió establecer en Europa Occidental con anterioridad a los atentados del 11-S. Esta célula fue desarticulada en noviembre de 2001, en el curso de la Operación Dátil.⁷

Otro 28,6% se implicaron como yihadistas en células integradas en el Grupo Islámico Armado (GIA) o una de sus tardías facciones, la denominada DHDS (Djama Houumat Edaawa Essalafia, Protectores de la Corriente Salafista). El GIA, organización constituida a inicios de los 90 tanto por argelinos que habían combatido contra las tropas soviéticas en Afganistán durante los años 80 como por otros sujetos radicalizados dentro de su propio país en la siguiente década, estaba basada en Argelia desde su formación en 1992, pero se había introducido en algunos países europeos y mantenía relaciones con al-Qaeda.⁸

La primera célula terrorista desmantelada en España en 1997 era precisamente del GIA y fue objetivo de la Operación Appreciate.⁹ A inicios de 2004, como resultado de la Operación Lago, se desarticuló en la provincia de Barcelona la célula integrada en el aludido DHDS y que además se encontraba en conexión

6 Bill Baniff y Assaf Moghadam (2011), "Towards Global Jihadism: Al Qaeda Strategic, Ideological and Structural Adaptation Since 9/2011", *Perspectives on Terrorism*, vol. 5, nº 2, p. 3.

7 Audiencia Nacional, Juzgado Central de Instrucción núm. 5, Sumario 35/2001; Audiencia Nacional, Sala de lo Penal, Sección Tercera, Sentencia 36/2005.

con células vinculadas a al-Qaeda asentadas en territorio francés.¹⁰

Por su parte, un 26,2% de estos mismos individuos estuvo implicado en una célula constituida en Barcelona e integrada en Therik-e-Taliban Pakistán (TTP), organización yihadista fundada en 2007 con base en las áreas tribales al noroeste de Pakistán y asimismo estrechamente

asociada a al-Qaeda desde sus orígenes. El propio portavoz de TTP reconoció la adscripción de dicha célula a su organización.¹¹ Finalmente, un 4,8% de los yihadistas condenados o muertos en España se implicó en células integradas en las estructuras europeas del Grupo Islámico Combatiente Marroquí (GICM) –uno de los componentes de la red del 11-M–¹² y en Ansar al-Muyahidin (AM),¹³ respectivamente.

A lo largo del tiempo, el porcentaje de individuos objeto de nuestro estudio implicados en células integradas en al-Qaeda –afectada como hemos dicho por su reubicación forzosa en Pakistán– o en el GIA, que en la práctica deja de existir a finales de la década de los 90, decrece o desaparece por completo a la vez que irrumpen los implicados en células integradas en organizaciones asociadas con

Tabla 3.

Condenados por actividades relacionadas con el terrorismo yihadista o muertos en actos de terrorismo suicida en España, 1996-2013, que se implicaron en células integradas, para distintos períodos de detención o inmolación, según organización que integraban las células (en %)

Organización	1995-2003	2004-2012	Total
Al-Qaeda	58,7	7,1	40,4
TTP	–	78,7	26,2
GIA	24,1	–	16,7
DHDS	17,2	–	11,9
GICM	–	7,1	2,4
AM	–	7,1	2,4
Total (nº)	(28)	(14)	(42)
Casos sin dato: 0			

Fuente: elaboración propia.

8 Sobre los orígenes y evolución del GIA, Camille Tawill, *Brothers in Arms. The Story of Al-Qa'ida and the Arab Jihadists* (Londres: Saqi Books, 2010), págs. 67-87 y 127-135.

9 Audiencia Nacional, Juzgado Central de Instrucción núm. 5, Sumario 9/1997; Audiencia Nacional, Sala de lo Penal, Sección Tercera, Sentencia 14/2001.

10 Audiencia Nacional, Juzgado Central de Instrucción núm. 1, Sumario 3/2004; Audiencia Nacional, Sala de lo Penal, Sección Primera, Sentencia 7/2007.

11 Audiencia Nacional, Sala de lo Penal, Sección Primera, Sentencia 78/2009, pág. 11.

12 Fernando Reinares (2014), ¡Matadlos! Quién estuvo detrás del 11-M y por qué se atentó en España, Galaxia Gutenberg, Barcelona, cap. 4.

13 Audiencia Nacional, Juzgado Central de Instrucción nº 3, Sumario 9/2012; Audiencia Nacional, Sala de lo Penal, Sección Segunda, Sentencia 24/2013.

al-Qaeda como las aludidas GICM, TTP o AM. Estas alteraciones son reflejo de las transformaciones acaecidas en el yihadismo global y en la amenaza terrorista que supone para sociedades como la española.

Yihadistas implicados en células relacionadas

La evolución del yihadismo global y de la configuración de su amenaza terrorista también queda de manifiesto al analizar el 45,9% de individuos objeto de nuestro estudio que se implicó en compañía pero dentro de células terroristas relacionadas de uno u otro modo con una organización. Casos que, como ya hemos apuntado, se concentran en el período 2004-2012 que aglutina a los yihadistas detenidos o muertos en nuestro país durante esos nueve años.

En el 65,0% de ellos, la organización con que se relacionaba su célula era

al-Qaeda (Tabla 4). A ello remiten casos como los de Ahmed Rukshar, detenido en 2003 en tanto que integrante de una célula de apoyo a al-Qaeda e implicado en la financiación de los atentados de 2002 en la isla tunecina de Yerba;¹⁴ asimismo, dos de los tres componentes de la red terrorista del 11-M;¹⁵ e igualmente una célula yihadista formada por cinco paquistaníes que fue desarticulada en Barcelona en 2004 y que transfería dinero a, entre otros destinatarios, miembros destacados de al-Qaeda en Pakistán.¹⁶

Ahora bien, si consideramos a al-Qaeda como una estructura terrorista global que además de esa matriz incluye también a sus extensiones territoriales, desarrolladas a partir de 2002, el mencionado porcentaje asciende al 74,4%. La razón es que una de esas extensiones, concretamente al-Qaeda

en la Tierra de los Dos Ríos (AQTDOR), la rama iraquí de al-Qaeda, era la organización con que se relacionaba una célula en que se implicó otro 7,7% de los individuos, desarticulada en 2009 en Barcelona durante una segunda fase de la Operación Tigris.¹⁷

Ansar al-Islam, basada asimismo en territorio iraquí, era la organización con que se relacionaban, por su parte, una célula en la que se implicó otro 12,5% y que fue desarticulada en el curso de la primera fase de la Operación Tigris, que el Cuerpo Nacional de Policía desarrolló simultáneamente en Barcelona y Ceuta.¹⁸ Con el Grupo Salafista para la Predicación y el Combate (GSPC), escindido del GIA en 1998, se relacionaban las células a que perteneció otro 12,5% de los mismos individuos y que fueron desbaratadas como consecuencia de las Operaciones Green en 2005

14 Audiencia Nacional, Juzgado Central de Instrucción nº 2, Sumario 20/2003; Audiencia Nacional, Sala de lo Penal, Sección Tercera, Sentencia 20/2006.

15 Audiencia Nacional, Juzgado Central de Instrucción nº 6, Sumario 49/2009; Audiencia Nacional, Sala de lo Penal, Sección Cuarta, Sentencia 8/2011.

16 Audiencia Nacional, Juzgado Central de Instrucción nº 2, Sumario 47/2004; Audiencia Nacional, Sala de lo Penal, Sección Primera, Sentencia 39/2007.

17 Audiencia Nacional, Juzgado Central de Instrucción nº 6, Sumario 49/2009; Audiencia Nacional, Sala de lo Penal, Sección Cuarta, Sentencia 8/2011.

en Málaga y Nova I, iniciada en la prisión salmantina de Topas en el otoño de 2004.¹⁹ Mientras, apenas un 2,5% de ellos fueron miembros de una célula relacionada con el GIA, desvelada con la detención en 1995 de Messaoud Ghebrid en Barcelona, único registro del período 1995-2003, durante el cual dejó de existir esta organización de origen argelino.²⁰

En conjunto, los datos referidos al total de condenados o muertos por

su implicación en actividades de terrorismo yihadista en España entre 1996 y 2013 refutan la conjetura de que tras el 11-S y la reacción internacional contra al-Qaeda, el yihadismo global se convirtió en un fenómeno amorfo, carente de articulación, estrategia y liderazgo, de tal modo que la amenaza terrorista inherente al mismo habría pasado a proceder de “una multitud de grupos informales y de carácter local”.²¹ La evidencia relativa a la experiencia

española, tanto en lo que atañe a la implicación de los individuos objeto de estudio en el directorio o aparato de organizaciones yihadistas como, sobre todo, a su participación en células integradas o relacionadas con organizaciones yihadistas, siendo como son muy exiguos los porcentajes relativos a individuos que actuaran aislados o perteneciesen a células independientes, sugiere lo contrario.

Tabla 4.

Condenados por actividades relacionadas con el terrorismo yihadista o muertos en actos de terrorismo suicida en España, 1996-2013, que se implicaron en células relacionadas, para distintos períodos de detención o inmolación, según la organización con la cual estaban relacionadas las células (en %)

Organización	1995-2003	2004-2012	Total
Al-Qaeda	–	66,7	65,0
Ansar al-Islam	–	12,8	12,5
GSPC	–	2,8	12,5
Al-Qaeda en Irak	–	7,7	7,5
GIA	100,0	–	2,5
Total (nº)	(1)	(39)	(40)
Casos sin dato: 0			

Fuente: elaboración propia.

18 Audiencia Nacional, Juzgado Central de Instrucción nº 5, Sumario 18/2007; Audiencia Nacional, Sala de lo Penal, Sección Tercera, Sentencia 31/2009. Audiencia Nacional, Juzgado Central de Instrucción nº 5, Sumario 26/2004; Audiencia Nacional, Sala de lo Penal, Sección Tercera, Sentencia 6/2008.

19 Audiencia Nacional, Juzgado Central de Instrucción nº 6, Sumario 19/2008; Audiencia Nacional, Sala de lo Penal, Sección Segunda, Sentencia 17/2010.

20 Audiencia Nacional, Juzgado Central de Instrucción nº 5, Sumario 5/1995; Audiencia Nacional, Sala de lo Penal, Sección Segunda, Sentencia 7/1996.

21 Marc Sageman (2011), *Leaderless Jihad*, University of Pennsylvania Press, Filadelfia, pp. 143-146.

Posición de los individuos en células terroristas

Cualesquiera que fuesen las células en que se implicó la gran mayoría de los individuos objeto de este estudio, cada uno de ellos se ubica en aquellas según un esquema de tres círculos concéntricos.²² Así, un individuo puede estar en el centro de la célula, donde se encuentran los dirigentes y sus allegados; o en el círculo intermedio, compuesto por miembros estables que desarrollan actividades especializadas que les encomiendan los situados en el círculo central; finalmente, en la periferia de la célula, donde pueden coincidir

colaboradores específicos y simpatizantes próximos con las más recientes incorporaciones al pequeño grupo.

Casi tres de cada 10 – exactamente el 26,5%– de los individuos objeto de nuestro estudio que se implicaron como yihadistas en células estaba ubicado en círculos centrales cuando se produjo su detención o inmolación (Tabla 5). Unos seis de cada 10 –en concreto 65,1%– estaban localizados en círculos intermedios. En la periferia de las células se situaba aproximadamente uno de cada 10 –el restante 8,4%–.

Comparando los datos relativos al período 1995-2003 con los del período 2004-2012, no se registran modificaciones significativas en la distribución de los yihadistas implicados en células según su posición en las mismas.

Posición en célula, edad, estado civil e hijos

Cabe preguntarse si los individuos ubicados en cada uno de los distintos círculos comparten o no características sociodemográficas claramente diferenciadas de las de quienes se localizan en los otros dos. La edad es una de las variables a considerar. Como calculamos

Tabla 5. Condenados por actividades relacionadas con el terrorismo yihadista o muertos en actos de terrorismo suicida en España, 1996-2012, que se implicaron en células, para distintos períodos de detención o inmolación, según posición en célula (en %)

Organización	1995-2003	2004-2012	Total
Centro	27,6	25,9	26,5
Intermedio	62,1	66,7	65,1
Periferia	10,3	7,4	8,4
Total (nº)	(29)	(54)	(83)

Casos sin dato: 1

Fuente: elaboración propia.

22 Javier Jordán y Nicola Horsburgh (2005), "Mapping Jihadist Terrorism in Spain", *Studies in Conflict and Terrorism*, nº 28, p. 181.

en un trabajo previo de esta misma serie, la edad media de los yihadistas condenados o muertos en España, en el momento de su detención o fallecimiento, era de 33,6 años.²³ La edad media de quienes se ubicaban en el centro de las células es de 33 años, algo inferior a la media pero superior a la de 29,4 años de los posicionados en círculos intermedios e inferior también a la de los individuos de la periferia, que era de 34,8 años.

Entre los yihadistas que en ese momento se encontraban en círculos centrales están sobrerrepresentados, respecto al total de casos en la misma categoría, los individuos de entre 25 y 29 años, así como los de entre 35 y 39, lo que igualmente ocurre para los situados en círculos intermedios con quienes contaban entre 30 y 34 años, mientras que en los márgenes de la célula sucedía tanto con quienes tenían entre 20 y 24 años en el momento de su detención

como con los que tenían entre 40 y 44 años (Tabla 6).

Siete de cada 10 individuos objeto de nuestro estudio, tal y como mostramos en una publicación anterior sobre su caracterización social, estaban casados en el momento de su detención o muerte.²⁴ Este dato se repite entre cuantos de ellos se implicaron como yihadistas en células, al margen de la posición que ocupaban en ellas (Tabla 7). Aunque se observan algunas

Tabla 6.

Condenados por actividades relacionadas con el terrorismo yihadista o muertos en actos de terrorismo suicida en España, 1996-2012, que se implicaron en células, según posición en la célula y edad en detención (en %)

Edad en detención	Centro	Intermedio	Periferia	Total
Entre 20 y 24 años	4,5	3,7	14,3	4,8
Entre 25 y 29 años	41,0	31,5	28,6	33,7
Entre 30 y 34 años	9,1	29,6	–	21,7
Entre 35 y 39 años	36,4	16,7	14,3	21,7
Entre 40 y 44 años	4,5	13,0	42,9	13,3
Entre 45 más	4,5	5,5	–	4,8
Total (nº)	(22)	(52)	(7)	(83)
Total (nº)		(29)	(54)	(83)

Casos sin dato: 1

Fuente: elaboración propia.

23 Javier Jordán y Nicola Horsburgh (2005), "Mapping Jihadist Terrorism in Spain", *Studies in Conflict and Terrorism*, nº 28, p. 181.

variaciones significativas en otras categorías del estado civil, como es el caso de los solteros, para los distintos círculos concéntricos en que hemos dividido internamente las células.

Nada significativas son, por su parte, las variaciones observadas según la posición en el seno de las células y el

hecho de que los individuos implicados en ellas tuviesen o no hijos. Llama la atención, en todo caso, que casi siete de cada 10 tuviese hijos y que la distribución sea tan consistente para los distintos círculos de posicionamiento (Tabla 8).

No se aprecian pues variaciones de importancia

entre, por una parte, la edad de los individuos, su estado civil o el hecho de que tengan o no hijos y, por otra parte, su posición en los círculos centrales, intermedios o periféricos de las células. ¿Acaso se aprecian respecto al nivel educativo, la ocupación o los antecedentes penales?

Tabla 7.

Condenados por actividades relacionadas con el terrorismo yihadista o muertos en actos de terrorismo suicida en España, 1996-2012, que se implicaron en células, según posición en la célula y estado civil (en %)

Estado civil	Centro	Intermedio	Periferia	Total
Soltero	30,0	16,7	25,0	21,6
Casado	65,0	66,7	75,0	66,7
Separado	–	5,5	–	3,3
Viudo	–	2,7	–	1,7
Pareja de hecho	5,0	8,4	–	6,7
Total (nº)	(20)	(36)	(4)	(60)

Casos sin dato: 24

Fuente: elaboración propia.

Tabla 8.

Condenados por actividades relacionadas con el terrorismo yihadista o muertos en actos de terrorismo suicida en España, 1996-2013, que se implicaron en células, según posición en la célula e hijos (en %)

Hijos	Centro	Intermedio	Periferia	Total
Con hijos	66,7	64,5	66,7	65,4
Sin hijos	33,3	35,5	33,3	34,6
Total (nº)	(18)	(31)	(3)	(52)

Casos sin dato: 31

Fuente: elaboración propia.

24 Fernando Reinares y Carola García-Calvo (2013), "Los yihadistas en España: perfil sociodemográfico de condenados por actividades terroristas o muertos en acto de terrorismo suicida entre 1996 y 2012", op. cit.

Posición en célula, educación, ocupación y antecedentes

Entre los ubicados en círculos intermedios de las células se registran porcentajes más elevados de quienes tienen educación reglada –el 84,8%– y estudios superiores –un 27,3%– que entre los yihadistas que ocupaban posiciones en círculos centrales –el 76,5% y un 23,5% respectivamente– (Tabla 9). Estos datos contravienen la idea que atribuye a los dirigentes de las células terroristas y a sus lugartenientes un mayor nivel educativo.²⁵

Por otra parte, si distribuimos al elenco de los yihadistas que se implicaron en células

según su posición en éstas y la ocupación que tenían cuando fueron detenidos o perdieron la vida, el resultado es de una notable diversidad en cada uno de los tres círculos. Entre los ubicados en el central, más de la mitad trabajaban como personal de servicios o carecían de ocupación conocida –el 30,0% y un 25%, respectivamente– (Tabla 10). Si añadimos a esos registros los referidos a empresarios con asalariados y obreros sin especializar –15% y 15% respectivamente–, las cuatro categorías cubren a casi nueve de cada 10 individuos ubicados en el núcleo de las células.

Aunque el mayor porcentaje de los posicionados en círculos intermedios corresponda a individuos sin ocupación conocida –el 22,2%–, las mismas cuatro categorías a las que acabamos de aludir agrupan a casi siete de cada 10 individuos y, añadiendo a los autónomos de la industria y los servicios –un 16,3%–, a ocho de cada 10. Estos datos no corroboran la idea de que los dirigentes de las células se encuentren implicados en su actividad yihadista a tiempo completo mientras que los posicionados en círculos intermedios lo estarían a tiempo parcial, manteniendo vidas paralelas.²⁶ Entre

Tabla 9.

Condenados por actividades relacionadas con el terrorismo yihadista o muertos en actos de terrorismo suicida en España, 1996-2012, que se implicaron en células, según posición en la célula y nivel educativo (en %)

Nivel educativo	Centro	Intermedio	Periferia	Total
Estudios superiores	25,0	25,7	–	23,6
Estudios secundarios	18,7	22,9	50,0	23,6
Estudios primarios	37,5	34,3	–	32,7
Sn educación reglada	12,5	17,1	50,0	18,2
Otros	6,3	–	–	1,9
Total (nº)	(16)	(35)	(4)	(55)

Casos sin dato: 28

Fuente: elaboración propia.

25 Javier Jordán y Nicola Horsburgh (2005), "Mapping Jihadist Terrorism in Spain", op. cit., p. 182.

los situados en la periferia de las células parecen destacar los trabajadores autónomos, el personal de servicios y quienes carecían de ocupación –cada una de esas categorías con el mismo 28,6%–, en conjunto nueve de cada 10 individuos.

Al cruzar los datos relativos a la posición de los individuos en las células en que estaban implicados con los de la variable relativa a sus antecedentes penales,

previos a la detención o inmolación, por delitos ajenos a los relacionados con el terrorismo, se obtiene una distribución homogénea para los incluidos en la distintos círculos central, intermedio y periférico (Tabla 11).

No menos de una cuarta parte de los yihadistas activos en España a lo largo de los 17 años que abarca nuestra investigación, al margen de su posición en la célula dentro de la cual estaban

implicados, contaba con los aludidos antecedentes penales en el momento de su detención o –como ocurrió con los siete fallecidos en el episodio de terrorismo suicida ocurrido en Leganés el 3 de abril de 2004– inmolación.²⁷

En suma, el posicionamiento de un determinado individuo en el centro de las células yihadistas no está determinado por su nivel educativo. En los tres círculos es similar el porcentaje de

Tabla 10.

Condenados por actividades relacionadas con el terrorismo yihadista o muertos en actos de terrorismo suicida en España, 1996-2012, que se implicaron en células, según posición en la célula y ocupación (en %)

Nivel educativo	Centro	Intermedio	Periferia	Total
Empresario con asalariados	15,0	13,3	–	12,3
Autónomo de industria y servicios	5,0	15,6	28,6	13,7
Profesionales y personal administrativo	–	2,2	–	1,4
Personal de servicios	30,0	15,6	28,6	21,9
Obreros especializados	5,0	4,4	–	4,1
Obreros sin especializar	15,0	15,6	14,3	15,1
Obreros agrícolas	5,0	2,2	–	2,7
Parados	–	8,9	–	5,5
Sin ocupación	25,0	22,2	28,6	23,3
Total (nº)	(21)	(45)	(7)	(73)

Casos sin dato: 12

Fuente: elaboración propia.

26 Ibid.

Tabla 11.

Condenados por actividades relacionadas con el terrorismo yihadista o muertos en actos de terrorismo suicida en España, 1996-2012, que se implicaron en células, según posición en la célula y antecedentes penales (en %)

Antecedentes penales	Centro	Intermedio	Periferia	Total
Sin antecedentes penales	72,7	74,5	71,4	73,8
Con antecedentes penales	27,3	25,5	28,6	26,2
Total (nº)	(22)	(51)	(7)	(80)

Casos sin dato: 5

Fuente: elaboración propia.

individuos sin ocupación y de obreros sin especializar, al igual que es constante el de quienes contaban con antecedentes penales.

Funciones de los individuos y entrenamiento

El conjunto de individuos condenados o muertos como consecuencia de actividades relacionadas con el terrorismo yihadista en España de 1996 a 2013 y que se implicaron en células de uno u otro tipo –integradas, relacionadas o independientes– desarrollaron funciones que están en consonancia con las múltiples que cabe atribuir a las diecisiete de esos pequeños grupos en los cuales actuaron en compañía. En alguna

ocasión, dos o más células se asociaron para configurar redes terroristas, como ilustra la red del 11-M.²⁸ Entre estas funciones destacan seis: (1) de proselitismo y adoctrinamiento; (2) de captación y reclutamiento; (3) de infraestructura y logística; (4) de financiación; (5) de entrenamiento; y (6) funciones operativas.

Funciones de las células

Buena parte de esas funciones son comunes a las distintas células en que se implicaron los individuos objeto de nuestro estudio en los dos períodos de tiempo que separan a los detenidos entre 1995 y 2003 de los aprehendidos o, en su caso, fallecidos, entre

2004 y 2012. Tales funciones son las relacionadas con tareas de movilización de recursos materiales y humanos tales como logística e infraestructura –60,0%–, financiación –60,0%– y captación o reclutamiento –53,3%– (Tabla 12).

Ahora bien, a lo largo del tiempo, el énfasis en funciones de logística e infraestructura y de financiación, con registros que alcanzan, respectivamente, al 100,0% y al 75,0% de las células en que se hallaban implicados los individuos detenidos en el período 1995-2003, deja paso al predominio relativo de funciones operativas durante el período 2004-2012. Es en

28 Fernando Reinares (2014), ¡Matadlos! Quién estuvo detrás del 11-M y por qué se atentó en España, op. cit.

Tabla 12.

Células en que se implicaron los condenados por actividades relacionadas con el terrorismo yihadista o muertos en actos de terrorismo suicida en España, 1996-2012, para distintos períodos de tiempo, según sus funciones (en %)

Funciones	1995-2003	2004-2012	Total
Logística e infraestructura	100,0	38,4	52,9
Financiación	75,0	46,1	52,9
Captación y reclutamiento	50,0	46,1	47,1
Operativas	–	53,8	41,2
Proselitismo y adoctrinamiento	25,0	30,8	29,4
Adiestramiento o entrenamiento	25,0	15,4	17,6
Total (nº)	(4)	(13)	(17)
Casos sin dato: 0			

Fuente: elaboración propia.

este período cuando tuvo lugar la masacre del 11 de marzo de 2004 en los trenes de cercanías de Madrid y se desbarataron planes para perpetrar otros atentados de una magnitud potencial muy considerable, como los que tenían como objetivo destruir la Audiencia Nacional a finales de ese mismo año o los que habían fijado como blanco el metro de Barcelona en enero de 2008.²⁹

Funciones de los individuos

Entre las funciones individuales llevadas a cabo por el conjunto de individuos que se implicaron en células

yihadistas, destacan las referidas a financiación –33,3% de los casos–, logística e infraestructura –el 32,5%– combinadas con proselitismo y adoctrinamiento –un 28,9%– y operativas –27,8%– (Tabla 13). En consonancia con las funciones agregadas de las células, en la distribución de las funciones de los individuos que las constituían se observan también importantes alteraciones a lo largo del tiempo.

Para los individuos que, de ese elenco, fueron detenidos entre 1995 y

2003 las tareas de logística e infraestructura –76,7%– y de financiación –50,0%– registran los porcentajes más sobresalientes. Pero las actividades predominantes para cuantos están incluidos en el periodo de 2004 a 2012 corresponden a logística e infraestructura –con el 48,3%, cerca de treinta puntos porcentuales por debajo del registro obtenido en el período anterior– y funciones operativas –35,0%, más de 20 puntos porcentuales por encima de la cifra correspondiente al periodo anterior–, sin olvidar montos considerables de dedicación

²⁹ Sumario 19/2008, op. cit., y Audiencia Nacional, Juzgado Central de Instrucción nº 2, Sumario 26/2008; Audiencia Nacional, Sala de lo Penal, Sección Primera, Sentencia 78/2009.

a tareas tanto de proselitismo y adoctrinamiento –26,6%– como de financiación –25,0%–.

Entre las categorías correspondientes a las funciones individuales de los yihadistas dentro de las células hay una añadida. Se trata de la función de dirección. Esta función de dirección o liderazgo, ejercida por unos pocos individuos o por uno solo, dependiendo del tamaño de aquella o de la multiplicidad de funciones colectivas que desarrolla, no puede sino ofrecer porcentajes relativamente pequeños respecto a las

demás. Así, como cabía esperar, supone un valor muy similar –16,6% y 15,0%– para los dos periodos de tiempo.

Un apunte adicional respecto a la función individual de financiación, que atañe a poco más de una tercera parte del total de individuos objeto de estudio: en conjunto, para los 17 años que van desde 1996 hasta 2012, casi la mitad –un 48,4%– de los yihadistas que en el seno de sus respectivas células han desempeñado funciones de financiación, recurrieron a fórmulas ilegales (Tabla 14). Aproximadamente una cuarta parte del total

obtenía dinero por medios legales y la cuarta parte restante utilizando ambas fórmulas.

Ahora bien, una mayoría relativa de los detenidos entre 1995 y 2003 –concretamente el 40,0%– que se dedicó a funciones de financiación utilizaba fórmulas legales para allegar recursos económicos con destino a su célula y, eventualmente, a la organización en la que ésta se integrase o con la que tuviese relación. Por el contrario, entre los yihadistas incluidos en el período

Tabla 13.

Condenados por actividades relacionadas con el terrorismo yihadista o muertos en actos de terrorismo suicida en España, 1996-2012, que se implicaron en células, para distintos períodos de detención o inmolación, según función individual en las células (en %)

Función individual	1995-2003	2004-2012	Total
Dirección	16,6	15,0	15,5
Financiación	50,0	25,0	33,3
Proselitismo y adoctrinamiento	13,3	26,6	28,9
Captación y reclutamiento	13,3	15,0	14,5
Logística e infraestructura	76,7	48,3	32,5
Adiestramiento o entrenamiento	3,3	–	1,1
Operativas	13,3	35,0	27,8
Gestión de foros en Internet	–	6,7	4,4
Total (nº)	(30)	(60)	(90)
Casos sin dato: 0			

Fuente: elaboración propia.

Tabla 14.

Condenados por actividades relacionadas con el terrorismo yihadista o muertos en actos de terrorismo suicida en España, 1996-2012, que se implicaron en células, para distintos periodos de detención o inmolación, según fórmula de la función individual de financiación (en %)

Fórmula de financiación	1995-2003	2004-2012	Total
Ilegal	33,3	62,5	48,4
Legal	40,0	12,5	25,8
Ambas	26,7	25,0	25,8
Total (nº)	(15)	(16)	(31)

Casos sin dato: 0

Fuente: elaboración propia.

siguiente, de 2004 a 2012, una sustanciosa mayoría – hasta el 62,5%– de quienes llevaron a cabo ese mismo tipo de tareas recurrió a fórmulas ilegales.

Por otra parte, no pocos de los individuos objeto de nuestro estudio, exactamente 34 individuos –alrededor de una tercera parte del total–, una vez implicados en actividades yihadistas dentro de sus respectivas células, recibieron algún tipo de adiestramiento o entrenamiento en habilidades propias de la práctica del terrorismo, aunque de duración y grado muy diversos, desde el ejercicio físico hasta la preparación necesarias para llevar a cabo operaciones terroristas.³⁰

Algo más de la mitad de esos individuos recibió algún tipo de adiestramiento terrorista puntual dentro de España, mientras que los demás asistieron a programas mucho más reglados y prolongados en campos de entrenamiento de organizaciones yihadistas en uno o más de al menos seis países del mundo islámico: Afganistán, Argelia, Bosnia, Indonesia, Pakistán y Yemen (Tabla 15).

En el territorio español se han registrado distintos ejemplos de adiestramiento terrorista. Los miembros de la célula del GIA desarticulada en 1997 en la provincia de Valencia utilizaban una finca rural de la localidad de Picassent (Valencia) para hacer ejercicio

físico y realizar prácticas de tiro.³¹ Igualmente rural era la finca de Morata de Tajuña, en el municipio de Chinchón, utilizada desde 2002 como base operativa por la red terrorista del 11-M y donde algunos de sus integrantes fueron adiestrados en, además de otras habilidades, la confección artefactos explosivos. Dicha finca era propiedad de un sirio, entonces encarcelado por su pertenencia a la célula de Abu Dahdah desarticulada en 2001, por lo que fue condenado en 2005, quien precisamente recibió entrenamiento en instalaciones terroristas de Zenica, en Bosnia.

30 Petter Nesser (2008), "How did Europe's Global Jihadis obtain Training for their Militant Causes?", *Studies in Conflict and Terrorism*, nº 20, pp. 234-256, 236.

31 Audiencia Nacional, Sala de lo Penal, Sección Tercera, Sentencia 14/2001, 28.

Tabla 15.

Condenados por actividades relacionadas con el terrorismo yihadista o muertos en actos de terrorismo suicida en España, 1996-2012, que se implicaron en células, para distintos períodos de detención o inmolación, según país en el que recibieron entrenamiento terrorista (en %)

Fórmula de financiación	1995-2003	2004-2012	Total
Afganistán	–	5,9	2,9
Argelia	35,2	–	17,6
Bosnia	47,0	–	23,5
España	23,5	82,3	52,9
Indonesia	5,9	–	2,9
Pakistán	–	11,8	5,9
Yemen	11,8	–	3,9
Total (nº)	(17)	(17)	(34)

Casos sin dato: 45

Fuente: elaboración propia.

Delitos por los que se condena a los yihadistas

Del total de individuos objeto de nuestro estudio, seis fallecieron en acto de terrorismo suicida, el 3 de abril de 2004, sin que hubiesen recibido antes condena judicial derivada de su implicación yihadista. Con ellos se inmoló un séptimo individuo, Allekema Lamari, que sí había sido condenado por la Audiencia Nacional, en el año 2000, por pertenencia a banda terrorista, pero excarcelado por un desajuste judicial en 2002 acabó por ser incorporado a la red terrorista del 11-M. Por tanto, un total de 84 individuos

han sido condenados por sus actividades relacionadas con el terrorismo yihadista entre 1996 y 2013. A ellos nos vamos a limitar en este epígrafe.

Un 66,7% de esos individuos fueron condenados por pertenencia a organización terrorista y el 15,5% por colaboración con organización terrorista (Tabla 16). El resto de los delitos por los cuales recibieron condenas, algunos de ellos típicos de la delincuencia común aunque resultaran de procedimientos judiciales incoados por terrorismo, pueden sumarse a esos dos. Así, hasta el 22,6% fue

condenado por falsificación de documentos, el 10,7% por tenencia de armas o explosivos, el 8,3% por robo o receptación, el 3,6% por tráfico de sustancias ilícitas y un 3,6% por difusión o enaltecimiento del terrorismo.

Si comparamos los datos referidos al período 1995-2003 con los del período 2004-2012, se constata una notable reducción –de casi 24 puntos porcentuales– en el porcentaje de individuos condenados por pertenencia a organización terrorista. Al mismo tiempo, crece significativamente –en poco más de ocho puntos porcentuales– el

Tabla 16.

Condenados por actividades relacionadas con el terrorismo yihadista o muertos en actos de terrorismo suicida en España, 1996-2012, para distintos períodos de detención o inmolación, según delito por el que fueron condenados (en %)

Delito	1995-2003	2004-2012	Total
Pertenencia a organización terrorista	83,3	58,5	66,7
Falsificación de documentos	33,3	17,0	22,6
Colaboración con organización terrorista	6,7	15,1	15,5
Tenencia de armas o explosivos	23,3	3,8	10,7
Robo o receptación	13,3	5,7	8,3
Tráfico de sustancias ilícitas	–	5,7	3,6
Difusión y enaltecimiento del terrorismo	–	5,7	3,6
Total (nº)	(31)	(47)	(84)

Casos sin dato: 0

Fuente: elaboración propia.

porcentaje de los penados por colaboración con organización terrorista. Estas variaciones sugieren posibles dificultades para tratar jurídicamente la cambiante articulación del terrorismo yihadista que hemos puesto de evidencia al distinguir la implicación yihadista a través de células integradas, relacionadas o independientes.

Además, parte de los delitos por los que han sido condenados los yihadistas implicados en células pueden asociarse con distintas de las funciones desempeñadas por ellos

en el seno de las últimas. Por ejemplo, con funciones relativas a la dirección, la logística y la infraestructura, la financiación o a funciones operativas. Quizá eso ayuda a comprender por qué entre 2000 y 2012 fueron condenados sólo una quinta parte del total de detenidos como sospechosos de actividades relacionadas con el terrorismo yihadista. Desde finales de 2010 se encuentran expresamente tipificados en el Código Penal vigente en nuestro país delitos que cabe asociar a otras funciones individuales como las de proselitismo o adoctrinamiento –incluyendo

la gestión de foros en Internet–, las de captación o reclutamiento, y la de entrenamiento.³²

Conclusión

Entre los condenados por actividades relacionadas con el terrorismo yihadista en España desde 1996 hasta 2013 son una inmensa mayoría quienes se han implicado en compañía, en particular como miembros de células integradas en una organización o relacionadas de uno u otro modo con una organización. En cualquiera de estos casos se trata de organizaciones terroristas basadas en el exterior, en

32 María Ponte (2010), "La reforma del Código Penal en relación a los delitos de terrorismo", Análisis, nº 3, GESI, Granada.

países del Norte de África, Oriente Medio y el Sur de Asia. Esta evidencia referida a nuestro país contradice pues la hipótesis de un yihadismo global que, tras el 11-S, se habría en un fenómeno amorfo, carente de articulación y de liderazgo, de tal modo que su amenaza terrorista procedería de individuos y células independientes.

En el interior de las respectivas células en que se implicaron como yihadistas, los individuos objeto de nuestro estudio se encontraban posicionados en uno de tres círculos: central, intermedio o periférico. Sin embargo, la posición en el seno de una determinada célula apenas depende de las características sociodemográficas de los individuos y es común que en cada uno de los círculos se reproduzcan las distribuciones por sexo, edad, estado civil, nivel educativo, ocupación o antecedentes penales que en un trabajo previo de esta misma serie observamos para el conjunto de los yihadistas condenados o muertos en España desde mediada la

década de los noventa hasta el pasado año.

Las funciones que estos individuos han llevado a cabo en el seno de las células en que estuvieron implicados denotan algunas interesantes variaciones a lo largo del tiempo. Mientras que para los detenidos entre 1995 y 2003 sobresalía la dedicación a tareas de logística e infraestructura o financiación, para los yihadistas incluidos en el período transcurrido de 2004 y 2012 prevalecen las vinculadas al adoctrinamiento y el proselitismo o las funciones de índole operativa.

A este respecto, casi tantos de estos individuos recibieron algún tipo de adiestramiento terrorista en España como en países del mundo islámico donde tienen base importantes organizaciones yihadistas.

Salvo seis de los yihadistas que se inmolaron en Leganés el 3 de abril de 2004, el resto de los individuos objeto de nuestro estudio fueron condenados en la Audiencia Nacional. Nueve de cada 10 de estos –exactamente el 89,3%– fueron condenados

por pertenencia a organización terrorista o colaboración con organización terrorista. Otros delitos por los que buena parte de ellos fueron además penados –en ocasiones propios de la delincuencia común– se corresponden sólo en parte con funciones llevadas a cabo por esos individuos en el interior de las células en que estaban implicados. Aunque las nuevas disposiciones sobre delitos de terrorismo incluidas en el Código Penal español en 2010 contribuyeron a subsanar ese desajuste, las transformaciones del terrorismo global continúan suponiendo un desafío al tratamiento jurídico de este fenómeno.

Igualdad de género y política exterior española

María Solanas

La igualdad de género se ha convertido, en los últimos años, en un objetivo básico del proyecto de país y, en consecuencia, debe también consolidarse como uno de los ejes centrales de la acción exterior española.

Resumen

Junto a la dimensión interna de las políticas de igualdad de género (importante paquete legislativo aprobado entre 2004 y 2007, y consolidado a lo largo de la última década) se suma, en distintos niveles, la dimensión de la acción exterior: (a) impulso a la creación de organismos internacionales dedicados a promocionar la igualdad de género y apoyo sustantivo a su labor (ONU Mujeres, en particular); (b) argumento con un peso específico para el logro de objetivos de política exterior (la candidatura al asiento en el consejo de seguridad de Naciones Unidas para el período 2015-2016 es el ejemplo más reciente); (c) consolidación de la igualdad como eje central y “seña de identidad” de la cooperación española; y (d) promoción de una mayor presencia de mujeres en los puestos de

responsabilidad política y en las jefaturas de misión y/o Embajadas. La igualdad de género, hoy elemento clave de promoción internacional de la democracia, se relaciona con la modernidad y la innovación, e impacta en la imagen internacional de país, contribuyendo a la dimensión de poder blando y, por tanto, al papel que puede jugar en el escenario internacional, y en la provisión de bienes públicos globales. Constituye, en sí mismo, un valor a preservar y fortalecer, que España puede situar como eje y objetivo estratégico de su acción exterior, y que podría proyectar como un rasgo relevante de la democracia avanzada que aspira a consolidar. Para ello, debe darse un nuevo impulso, recuperando el cierto retroceso que ha experimentado en los últimos años.

Análisis

El fomento de la igualdad de género y la lucha contra la discriminación de las mujeres es un objetivo relativamente reciente para la comunidad internacional, que apenas comenzó a abordarlo en la década de los 70 del pasado siglo. La primera norma, la Convención sobre la Eliminación de todas las formas de Discriminación contra la Mujer (CEDAW), fue ratificada en 1979. La II Conferencia tuvo lugar en Copenhague en 1980, seguida de la III Conferencia, en Nairobi, en 1985. Sin embargo, la igualdad entre hombres y mujeres no se situará en un lugar central de la agenda política internacional hasta la Cumbre de Beijing en 1995 –en la que todos los países firmantes, incluida España, asumieron el compromiso de alcanzar el 30% de mujeres en puestos de decisión– y los Objetivos de Desarrollo del Milenio,

aprobados en el año 2000 (Objetivo 3: Promover la igualdad entre los sexos y el empoderamiento de la mujer). En el ámbito de la UE, tras la primera referencia en el artículo 114 del Tratado de Roma (1957), relativa al principio de igualdad de retribución por igual trabajo, el Tratado de Ámsterdam (1997) introdujo la transversalidad de la perspectiva de género en el conjunto de políticas de la UE. El actual Tratado de Lisboa consagra la igualdad como valor y objetivo de la Unión (artículos 2 y 3 del Tratado de la Unión Europea, y artículo 8 del Tratado de Funcionamiento de la Unión).

La igualdad de género, elemento de importancia creciente para la sociedad española

En la última década, la igualdad entre hombres y mujeres se ha afianzado

como un elemento central de la visión que la sociedad española tiene de sí misma.¹ Esta aspiración se compadece, según encuestas recientes, con una alta sensibilización ante las desigualdades de género, muy por encima de la media europea.²

En el ámbito de la participación política, España es, en el contexto de los países de su entorno, un ejemplo de incremental track hacia la igualdad (en buena parte debido a las cuotas establecidas por los partidos políticos, que se han extendido a paridades legales).³ Hoy España tiene un alto grado de participación política de mujeres en el parlamento nacional, y en los parlamentos regionales, además de en las corporaciones locales.⁴ Asimismo, en el Parlamento Europeo (donde la media de mujeres es del 37%),

1 Según datos del CIS (Barómetro de noviembre de 2010), el 95% de los españoles están a favor de la consecución de la igualdad entre hombres y mujeres. Como también señala el Consejo Económico y Social (CES) en su Informe 01/2011 sobre la situación de las mujeres en la realidad socio-laboral española, la igualdad es “un valor incontrovertido y una aspiración que goza de toda la legitimidad en la sociedad española, cuyas aspiraciones igualitarias son un ideal que pocos se atreven a cuestionar”.

2 Según una encuesta realizada por el Parlamento Europeo en enero de 2012 (a un total de 25.539 ciudadanos en 27 Estados miembros), en España un 32% de las personas preguntadas pensaba que las desigualdades de género era un problema “muy serio”, mientras que un 47% opinaba que era un problema “bastante serio”. Este porcentaje es muy superior al manifestado por la media de las personas europeas encuestadas (un 15% y un 37% respectivamente). Asimismo, en su estudio de noviembre de 2012 sobre percepción social de la violencia de género, el CIS constataba que un 48,1% de los encuestados considera que las desigualdades entre hombres y mujeres en nuestro país son “bastante grandes” y un 12,5% las calificaba de “muy grandes”, frente a un 30,5% que las consideraba “pequeñas”.

3 Tania Verge (2012), Institutionalising Gender Equality in Spain: incremental steps from party to electoral gender quotas. West European Politics.

España se sitúa en la paridad, con un 41%, ligeramente por encima de Francia, los Países Bajos, Estonia, Italia, Austria y el Reino Unido, que están en torno al 40%, y muy por encima de países como la República Checa, Bulgaria, Grecia y Chipre, aún en porcentajes bajos, de en torno al 20%-25%. Dinamarca, Alemania, Letonia, Portugal y Eslovenia están más lejos, con una presencia de mujeres de alrededor del 35%. Como es habitual, Finlandia o Suecia (y en estas últimas elecciones también Irlanda) superan con creces al resto de Estados miembros y, en ambos casos, tienen más diputadas que diputados en el Parlamento Europeo. Lituania, con tan sólo una mujer de un total de 11 diputados, es el Estado miembro que arroja el peor equilibrio en términos de paridad.⁵

Sin embargo, y como señala el último Plan Estratégico de Igualdad de Oportunidades 2014-2016, aprobado el 7 de marzo de 2014, la discriminación de las mujeres

en España persiste en varios ámbitos –la tasa de actividad de las mujeres está 13 puntos por debajo de la de los hombres; las mujeres sufren en mayor medida el desempleo y tienen que trabajar más para ganar el mismo salario, percibiendo un 22,9% menos al año que los varones por trabajos de igual valor; en el ámbito familiar, la maternidad afecta a su entrada y permanencia en el mercado laboral, y su dedicación al hogar y a la familia es aún mucho mayor que la de los hombres– y sigue haciendo necesario continuar impulsando activamente medidas tendentes a cerrar la brecha de género.⁶

La legislación nacional, motor del liderazgo de España en materia de igualdad

Más allá del conjunto de leyes sobre la igualdad de trato que, fundamentalmente en los ámbitos civil, penal y laboral, se han venido aprobando desde la proclamación de la Constitución, cabe destacar, por su carácter integral y

su ambición, dos leyes que pretenden dar una respuesta integral al problema de la violencia de género y a las desigualdades que aún persisten entre mujeres y hombres:

1. La Ley Orgánica, 1/2004, de 28 de diciembre, de Medidas de Protección Integral contra la Violencia de Género, que constituye la primera norma aprobada en España en esta materia y un referente en la comunidad internacional por su carácter integral que abarca todo un conjunto de medidas jurídicas (que incluyen cambios relevantes en el Código Penal, con la tipificación de delitos y el agravamiento de penas) y policiales, así como políticas educativas, sanitarias y sociales, para luchar contra la violencia de género, creando la figura específica de los juzgados de violencia sobre la mujer y el Fiscal contra la violencia de género.
2. La Ley Orgánica 3/2007, de 22 de marzo, para la Igualdad Efectiva de Mujeres y Hombres (LOIE),

4 Según datos del Instituto de la Mujer, España tiene un 36% de mujeres en el Parlamento nacional (lo que nos sitúa entre los 11 países del mundo con mejor cifra según la Unión Interparlamentaria), un 43,8% en los parlamentos autonómicos y un 35% en las corporaciones locales.

5 Parlamento Europeo, Resultado de las elecciones europeas 2014 (Distribución entre hombres y mujeres).

6 Plan Estratégico de Igualdad de Oportunidades 2014-2016.

que consagra el principio de igualdad de trato y de oportunidades como eje transversal de todas las actuaciones de los Poderes Públicos. Esta ley llevó a la modificación de 27 leyes de todo orden (incluidas las Leyes Orgánicas del Régimen Electoral General; del Consejo General del Poder Judicial, y el Estatuto del Ministerio Fiscal; así como varias Leyes en materia de Sanidad, Educación, Asilo y Refugio, Consumidores y Usuarios, y varias leyes procesales –Enjuiciamiento Civil y Contencioso Administrativo, y de Procedimiento Laboral–). La LOI Eextiende, además, la obligación de incorporar una valoración del impacto de género (recogida ya en la Ley 30/2003, de 13 de octubre) a los Planes de especial relevancia económica, social, cultural o artística que se presenten a aprobación del Consejo de Ministros.

Qué nos dicen los rankings internacionales en materia de igualdad sobre España

El ranking sobre brecha de género que, desde 2006,

viene elaborando el Foro Económico Mundial⁷ sitúa a España, en 2014, en el puesto 29, con una ligera mejora en comparación con la puntuación global del año pasado (que la colocaba en el puesto 30). Tras experimentar un incremento en su puntuación en 2010 y 2011, debido principalmente al aumento en el subíndice de empoderamiento político, en 2013 España sufrió la caída más significativa respecto a 2006, debido al descenso en la proporción de mujeres en cargos ministeriales. El índice cuantifica la magnitud de las disparidades basadas en el género en cuatro áreas clave –educación, salud, economía y política– y trabaja los datos en base a cuatro subíndices –salud y tasa de supervivencia, logros en educación, participación económica y oportunidades, y empoderamiento político–. En esta edición incluye a un total de 142 países. Si bien no incorpora variables importantes como el uso de los tiempos o las tasas de violencia de género, cubre a un porcentaje altísimo de la población mundial –un 93%–.

En promedio, en el mundo se ha cerrado más del 96% de la brecha de género en salud, el 94% de la brecha en logros educativos, el 60% de la brecha en la participación económica y el 21% de la brecha en empoderamiento político. Sin embargo, estamos aún muy lejos de alcanzar la igualdad de oportunidades entre hombres y mujeres. De hecho, ningún país del mundo ha cerrado totalmente la brecha de género, aunque los cinco países nórdicos (Islandia, Finlandia, Noruega, Suecia y Dinamarca) lo han logrado en más del 80%.

Asimismo, según el Índice de Igualdad de Género del Instituto Europeo para la Igualdad (que mide variables relativas a trabajo, dinero, conocimiento, tiempo, poder, salud y violencia), España se sitúa en la media europea (en torno al 54%), por encima de Alemania, Luxemburgo, Italia y Portugal, aunque a bastante distancia de Finlandia, Suecia, los Países Bajos y Dinamarca (con valores en torno al 73%).⁸

7 Informe Global sobre la Brecha de Género (The Global Gender Gap Report). Como señala el Informe, hay una fuerte correlación entre la igualdad de género, el PIB per cápita, el nivel de competitividad de un país y el de desarrollo humano. Así, España, que ocupa el puesto 29 en el índice de igualdad, ostenta el 31 en el de PIB per cápita; el 27 en el índice de desarrollo humano y el 35 en el índice de competitividad global.

8 EIGE - Gender Equality Index.

El compromiso de España con la igualdad en el ámbito internacional

España ha suscrito todos los compromisos internacionales en esta materia: CEDAW en 1979; Conferencia de Viena en 1993; Conferencia de El Cairo en 1994; Conferencia de Beijing en 1995; Objetivos de Desarrollo del Milenio en 2000; revisión de los ODM en 2005; Cumbre ODM de 2010; y la Alianza de Busán para la cooperación eficaz al desarrollo de 2011.

Pero será en los últimos años, impulsada por los cambios sociales y legislativos aprobados por el Parlamento español y mencionados más arriba, cuando España sea reconocida como un país de referencia en la promoción y defensa de la igualdad de género, elevando su perfil internacional en la materia.⁹

Un buen ejemplo de este compromiso fue la aprobación, el 30 de noviembre de 2008 por Acuerdo del Consejo de Ministros, de un Plan de

Acción Nacional para la aplicación de la Resolución 1325/2000 de Naciones Unidas sobre Mujeres, Paz y Seguridad –una resolución histórica que, por primera vez, reconocía el particular impacto del conflicto armado en las mujeres, y su papel en la resolución y la consolidación de la paz–. En aquel momento, sólo el Reino Unido, Noruega, Suecia, Dinamarca, Suiza, Canadá, Austria y los Países Bajos, además de España, habían aprobado planes nacionales (nueve países en todo el mundo, seis de ellos miembros de la UE).

Más recientemente, en octubre de 2013, el Consejo de Seguridad de Naciones Unidas aprobó (por unanimidad y después de intensas negociaciones), una nueva resolución sobre el papel de las mujeres en procesos de paz, la Resolución 2122, que impulsa una mayor participación de las mujeres en la prevención y resolución de conflictos, y en la construcción y consolidación

de la paz. Desde el final de la Guerra Fría las mujeres sólo han representado el 4% de las/os signatarios en los acuerdos de paz, menos del 3% de las/los mediadores de conversaciones de paz y menos del 10% de las personas sentadas en una mesa de negociación para negociar en nombre de una de las partes en conflicto. Según ONU Mujeres, en 1993 las mujeres representaban el 1% de las fuerzas de paz (cascos azules), mientras que en 2012, de los 125.000 soldados, el 3% del personal militar y el 10% del personal policial en las misiones de paz de la ONU son mujeres. La Resolución 2122, que contó con el apoyo de España, constituye un avance hacia la plena participación de las mujeres como líderes para la paz y la seguridad.

La particular contribución de España a la creación y consolidación de ONU Mujeres como órgano de Naciones Unidas especializado en la promoción de la igualdad efectiva entre mujeres

⁹ Recientemente, el pasado mes de octubre, España recibió la mención de honor del Premio de Políticas de Futuro (Future Policy Award 2014) que ONU Mujeres, World Future Council y la Unión Interparlamentaria conceden a las mejores leyes y políticas que persigan el fin de la violencia ejercida contra las mujeres, considerando la Ley Orgánica de Protección Integral contra la Violencia de Género aprobada en 2004 como una de las más importantes y eficaces a nivel mundial.

y hombres, apoyando especialmente la lucha contra la violencia de género, constituye el principal ejemplo –y el más visible– de su compromiso internacional con la igualdad de género. A pesar del retroceso que supuso el cierre en 2012 de la Oficina en Madrid de ONU Mujeres, España es, en cifras acumuladas desde 2010, el primer donante a este organismo y es también el mayor contribuyente al Fondo de Igualdad de Género desde su creación en 2009, con una aportación de 65 millones de dólares. Como reconocía en marzo de 2012 la entonces directora de ONU Mujeres, Michelle Bachelet, España lideró la creación de dicho Fondo, uno de los más importantes para hacer avanzar la igualdad de género y el empoderamiento de las mujeres, y al que se sumaron otros contribuyentes como Noruega y México. Hasta la fecha, el Fondo ha puesto en marcha un total de 93 proyectos en 69 países, beneficiando a 8,5 millones de mujeres en todo el mundo.¹⁰

En el ámbito de la cooperación al desarrollo, desde la aprobación del Plan Director 2005-2008, la igualdad de oportunidades entre mujeres y hombres adopta un enfoque de doble prioridad, tanto con carácter horizontal como sectorial, como queda también recogido en el IV Plan Director de la Cooperación 2013-2016. La transversalidad de género se aplica de manera prioritaria tanto en la acción bilateral como multilateral, promoviendo más actuaciones concretas dirigidas a reducir la discriminación contra las mujeres y para la igualdad de oportunidades, e incrementando considerablemente los fondos y contribuciones dirigidas a organismos internacionales especializados en temas de género (UNIFEM, INSTRAW, FNUAP, PNUD, GENDERNET del CAD/OCDE, etc).

Entre 2004 y 2011 España destinó más de 500 millones de dólares de AOD al

sector género a través de organismos multilaterales de desarrollo.¹¹ Así, el Fondo Migración y Desarrollo España-Comunidad Económica de Estados del África Occidental (CEDEAO), creado a raíz de los “Encuentros de Mujeres Españolas y Africanas”, incluye entre sus líneas de acción el componente de género en las políticas migratorias de África Occidental y el apoyo a las estructuras de empoderamiento de la mujer, tanto a nivel nacional como regional. España mantiene también una Alianza estratégica con la Dirección de Mujeres, Género y Desarrollo de la Unión Africana (UA).

El liderazgo español en la lucha contra la violencia y el asesinato de género se ha visibilizado recientemente en una nueva iniciativa, la elaboración de la “Guía de buenas prácticas para luchar contra el feminicidio”, presentada el pasado mes de mayo, y que formula

¹⁰ Fuente: Ministerio de Asuntos Exteriores y de Cooperación.

¹¹ Fuente: Ministerio de Asuntos Exteriores y de Cooperación.

recomendaciones para mejorar y perfeccionar las prácticas de la investigación técnico-científica del crimen de feminicidio.¹²

La igualdad de género, ¿objetivo prioritario de política exterior?

Como señala el Informe Elcano “Hacia una renovación estratégica de la política exterior española”, la igualdad de género es un excelente ejemplo de sinergia y retroalimentación entre las dimensiones interna y externa de las políticas, en particular aquellas que persiguen la consecución de objetivos estratégicos. El Plan Estratégico de Igualdad de Oportunidades 2008-2011 estableció, por primera vez, un eje relativo a la Política Exterior y de Cooperación para el Desarrollo, con tres objetivos estratégicos: (1) garantizar la aplicación de la transversalidad de género y la igualdad entre hombres y mujeres en la política exterior española; (2) promover y reforzar la integración del enfoque de género en la política de cooperación para el desarrollo; y (3)

garantizar la aplicación de la transversalidad de la perspectiva de género en las políticas públicas sobre migraciones y desarrollo.

El actual Plan 2014-2016 recoge también, aunque no como un eje específico, la promoción y consolidación de la igualdad de oportunidades y los derechos humanos de las mujeres en la política exterior y de cooperación internacional, subrayando que “la inclusión de medidas específicas de política exterior y cooperación es fundamental para seguir manteniendo un liderazgo y un reconocimiento en el contexto internacional y también en el ámbito nacional, en cuanto a las políticas de cooperación y desarrollo e igualdad”, proponiendo como principales medidas, en el ámbito de la política exterior, las siguientes: (a) la consolidación de los principios de igualdad y no discriminación y del enfoque de Derechos Humanos en las relaciones exteriores de España, tanto bilaterales como multilaterales; (b) la consolidación de la

imagen internacional de España como país líder en el desarrollo de políticas de igualdad; (c) el desempeño de un papel destacado en los foros internacionales de Naciones Unidas y la UE, así como en otros foros internacionales donde España participe; (d) el refuerzo de una política activa de igualdad en la promoción de la presencia de personas españolas en los organismos internacionales; y (e) el refuerzo del cumplimiento del Plan de Acción para el desarrollo de la Resolución 1325 del Consejo de Seguridad sobre “Mujeres, paz y seguridad”, en coordinación con otros Ministerios.

La Ley 2/2014 de la Acción y Servicio Exterior del Estado no incluye entre los 10 objetivos de política exterior, de manera expresa, la igualdad de género –aunque podríamos considerar que sí lo hace cuando menciona “la promoción y consolidación de sistemas políticos basados en el Estado de Derecho y en el respeto a los derechos fundamentales

12 Guía de recomendaciones para la investigación eficaz del crimen de feminicidio .

y las libertades públicas”– pero sí se refiere a ella como uno de los ámbitos de la Acción Exterior que, por su singular importancia, deben ser atendidos y tenidos en cuenta para “la formulación de una Política Exterior cuyo objetivo último es la defensa y promoción de los valores e intereses de España, el progreso y crecimiento sostenible y el bienestar de la población española, con especial énfasis en la promoción de la igualdad entre hombres y mujeres y la erradicación de la violencia de género, destacando la protección de las mujeres españolas víctimas de violencia de géneros y de sus hijos e hijas en el exterior”. Asimismo, cuando la Ley se refiere a la Acción Exterior en materia de cooperación para el desarrollo, la promoción de los derechos de las mujeres y la igualdad de género son considerados objetivos prioritarios.

La igualdad, al servicio de objetivos de política exterior La promoción de la igualdad de género se

ha demostrado como un elemento importante para el logro de objetivos de política exterior, al reconocerse su peso específico para incrementar la capacidad de España de jugar un papel en el escenario global, así como su contribución a la elevación del perfil de país en el seno de los organismos internacionales, en particular en el sistema de Naciones Unidas. La apuesta del gobierno de España para tener una presencia activa en los trabajos y en la toma de decisiones del Consejo de Seguridad de las Naciones Unidas para el bienio 2015-2016 es un buen ejemplo.

Definido en la candidatura como “uno de los objetivos principales de la política exterior y de la diplomacia española”, el Ministerio de Asuntos Exteriores y de Cooperación incluyó, entre las 10 razones que la avalaban, la de “dar a los derechos humanos y a la igualdad de género y a la plena participación de las mujeres en la construcción de la paz la dimensión que les

corresponde para garantizar la seguridad y estabilidad”. El presidente del Gobierno, Mariano Rajoy, subrayaba en su carta de presentación de la candidatura que España “ha demostrado a lo largo de estos últimos años que la promoción de los derechos humanos y la igualdad de género forman conjuntamente uno de los grandes ejes de nuestra política exterior”.¹³

La igualdad de género y su impacto en el Ministerio de Asuntos Exteriores y de Cooperación

Los cambios legislativos en materia de igualdad aspiran a fortalecer el gender mainstreaming en todas las políticas públicas, de manera que la defensa y promoción de la igualdad entre hombres y mujeres marque cada una de las actuaciones, incluidas aquellas que tengan lugar en el ámbito de la acción exterior.

En marzo de 2007 el Ministerio de Asuntos Exteriores y de Cooperación creó la figura de la

13 2015-2016 España miembro del Consejo de Seguridad de las Naciones Unidas.

embajadora en Misión Especial para el Fomento de las Políticas de Igualdad de Género, con el objetivo de “impulsar y dar mayor relevancia a la incorporación del enfoque de género en la política exterior española, sobre la base de que incrementar la presencia de mujeres en el ámbito de la política exterior y de cooperación es un paso más para alcanzar la igualdad efectiva”. Dos diplomáticas con dilatada experiencia, Aurora Mejía –actualmente embajadora en Bosnia-Herzegovina– y María Jesús Alonso –actual embajadora en Ghana–, ejercieron dicho puesto, sucesivamente, entre marzo de 2007 y julio de 2010, fecha en la que, tras el cese de la segunda, la figura desapareció. Aunque el ámbito de la representación exterior y la diplomacia no han sido, en términos generales, un terreno fácil para avanzar en materia de igualdad (durante un largo período las oposiciones al cuerpo diplomático estuvieron reservadas únicamente a los hombres) y hoy las mujeres constituyen sólo el 22%

del total de los miembros del cuerpo diplomático (cifrado en torno a 950), en la última década se ha dado un impulso que conviene destacar. Así, si en 2004 España contaba con sólo un 1,16% de embajadoras (dos, frente a 170 embajadores), en 2014 ese porcentaje asciende al 11,29%, habiendo alcanzado, en 2011, la cifra más alta, con un total de 27 embajadoras (que representaban un 15,52% del total). Hoy, 14 mujeres (frente a 110 hombres) están al frente de una de las 124 jefaturas de misión y Embajadas con las que cuenta España.¹⁴

Así, tras un avance lento pero sostenido desde 2004 –que ha sufrido un cierto retroceso en los últimos años, quizá debido en parte a la disminución de legaciones diplomáticas que España mantiene en el exterior–, las mujeres diplomáticas (de incorporación más reciente que los hombres, y por tanto en lógica desventaja en términos de años acumulados de experiencia) tienen todavía un papel

minoritario en puestos de responsabilidad y/o misiones en el exterior.

Hoy hay embajadoras en Albania (Silvia Cortés), Angola (Julia Olmo), Bosnia (Aurora Mejía), Eslovenia (Anunciada Fernández de Córdoba), Finlandia (María Jesús Figa), Ghana (María Jesús Alonso), Letonia (Consuelo Femenía), Namibia (Carmen Díez Orejas), Qatar (Carmen de la Peña), Senegal (Cristina Díaz Fernández-Gil) y Líbano (Milagros Hernando), así como en la oficina de Naciones Unidas con sede en Ginebra (Ana María Menéndez).

Conclusiones

Como señala el Informe Elcano “Hacia una renovación estratégica de la política exterior”, la democracia avanzada (que implica la aspiración y el fomento de la igualdad entre hombres y mujeres) constituye un objetivo estratégico del proyecto de país. La igualdad entre hombres y mujeres se ha consolidado como un elemento central de la visión que la sociedad

¹⁴ Datos elaborados por el Instituto de la Mujer a partir del Fichero de Altos Cargos, a fecha de junio de 2014 (“Embajadores/as acreditados/as ante gobiernos extranjeros”).

española tiene de sí misma, y que puede proyectar en el mundo.

Si bien en la última década la promoción de la igualdad ha sido definida como uno de los ejes centrales de la política exterior española – además de como un objetivo prioritario de la cooperación al desarrollo– se hace necesario otorgarle un nuevo impulso y resituarla en un lugar prioritario de la agenda, superando así el cierto retroceso –como reflejan los índices internacionales– que se ha producido en los últimos años. El reconocimiento internacional de España a su compromiso con la promoción de la igualdad de género y la lucha contra la violencia de género tiene un valor en sí mismo, que conviene preservar y consolidar, y que nos asocia con otros países modernos e innovadores, que han puesto en marcha políticas activas en la materia. Situar a la igualdad, de manera efectiva,

como eje central de la acción exterior puede ayudar a fortalecer el posicionamiento de España y de su poder blando en el escenario internacional, así como a proyectar y defender mejor nuestros valores e intereses en un mundo globalizado.

Para que España siga siendo identificada como uno de los países más activos en la defensa de la igualdad y en la lucha contra la violencia de género –manteniendo así su perfil internacional en la materia– debería impulsar y, en la medida en que sea posible, liderar, en los espacios internacionales en los que esté presente, iniciativas encaminadas a lograr la igualdad efectiva.

La participación en el Consejo de Seguridad para el bienio 2015-2016 es una oportunidad excelente para poner en valor ese compromiso, y consolidar un liderazgo con vocación de permanencia. Para

la promoción y defensa internacional de las libertades y los derechos humanos, y de la paz y la seguridad internacionales, la consecución de la igualdad entre hombres y mujeres es esencial. Nadie duda hoy de que cerrar la brecha de género es, por motivos de equidad pero también económicos, una meta esencial.¹⁵

15 Como señala el Informe Global sobre la Brecha de Género 2014 del Fondo Económico Mundial, hay una fuerte correlación entre la igualdad de género, el PIB per cápita, el nivel de competitividad y el de desarrollo humano. Así, España, que ocupa el puesto 29 en el mencionado índice de igualdad, está en el puesto 31 en el de PIB per cápita, el 27 en el de desarrollo humano y en el 35 en el índice de competitividad.

Ocho cuestiones clave para la internacionalización de la empresa

Enrique Fanjul¹

Es importante analizar algunas de las principales cuestiones que se plantean cara al futuro en la internacionalización de la empresa española

Entre las grandes cuestiones que se plantean cara al futuro en la internacionalización de la empresa española, hay ocho que tienen una particular relevancia: (1) la consideración de la exportación como actividad permanente y la ampliación de la base exportadora; (2) el mantra de la internacionalización de la pyme como una obligación irreversible; (3) el tamaño como condicionante clave para la internacionalización; (4) el mantra de los mercados emergentes versus la importancia de los mercados desarrollados; (5) las nuevas tendencias en la localización internacional; (6) un nuevo activo, la diáspora española; (7) la empresa en la política de cooperación; y (8) la importancia del marco económico general.

Durante los años de la crisis la exportación ha

sido un motor clave de la economía española, y las cuestiones relacionadas con la internacionalización de la economía y la empresa –como es la ampliación de la base exportadora de la economía, quizá la más importante de todas– han recibido una creciente atención. No se pretende en este trabajo hacer un análisis exhaustivo de todas las cuestiones que afectan a la internacionalización de la empresa, sino analizar ocho de ellas que tienen una especial relevancia cara al futuro.

La exportación como actividad permanente y la ampliación de la base exportadora

Aumentar la base exportadora, y en especial la base de empresas que exportan de manera regular, es quizá el reto más importante que tiene

¹ El autor agradece los comentarios recibidos a una primera versión de este texto por parte de Iliana Olivé, Federico Steinberg y Juan José Zaballa.

la internacionalización de la economía y la empresa españolas.

La exportación ha salvado a muchas empresas españolas en la actual crisis. Y muchas empresas que han tenido que cerrar sus puertas se habrían salvado si hubieran desarrollado en el pasado, cuando el ciclo económico era favorable, una estrategia de exportación.

Numerosas empresas españolas han lamentado sin duda en estos últimos años no haber salido antes a los mercados internacionales. Frente a ellas, otras empresas comprendieron hace tiempo la necesidad de la internacionalizarse, como una forma, en primer lugar, de diversificar mercados y riesgos.

Para muchas empresas la exportación ha sido normalmente una actividad a la que se prestaba atención en tiempos de contracción del mercado doméstico. Cuando la economía española se frenaba, este tipo de empresas buscaba ventas en los mercados exteriores con las que compensar el descenso de ventas en el mercado nacional. Y cuando el mercado doméstico se

recuperaba, se relegaba la exportación, que era tratada como una actividad subsidiaria.

Se acepta de forma generalizada que la coyuntura económica interna influye de manera considerable en el esfuerzo exportador de las empresas. María Jesús Fernández, de Funcas, ha elaborado² una función de exportación en la que el crecimiento de las exportaciones se relaciona con tres variables: (1) el crecimiento de la demanda en los mercados de la exportación española; (2) la variación de la demanda nacional (“Se suele argumentar que las exportaciones aumentan cuando la demanda interior desciende, debido a que los productores tratan de compensar la contracción del mercado interior aumentando su esfuerzo exportador, y, al contrario, cuando la demanda nacional aumenta, los productores orientan su actividad fundamentalmente a la satisfacción de esta”); y (3) una variable que refleja la competitividad de costes.

Según María Jesús Fernández, entre 2010 y 2013 “el 19,1% del crecimiento total registrado

por las exportaciones en el conjunto de esos cuatro años se debió a la mejora de la competitividad en costes. La caída de la demanda nacional explica un 12,4% de dicho crecimiento –debido a su efecto incentivador de la búsqueda de nuevos mercados para suplir la caída del mercado interno–, y el crecimiento de la demanda externa explica el 62,3% –el 6,2% restante se debe a otros factores no incluidos explícitamente en el modelo–”.

En los años anteriores a la crisis la influencia de la demanda nacional sobre las exportaciones fue negativa: de acuerdo con el argumento anteriormente expuesto, el crecimiento de la demanda interna habría desincentivado el esfuerzo exportador de las empresas, provocando un impacto negativo sobre las exportaciones. A partir de 2009, por el contrario, la contracción de la demanda interna incentivó a las empresas a salir a los mercados exteriores; la evolución –negativa– de la demanda interna ha tenido, pues, un efecto positivo sobre las exportaciones en estos últimos años.

2 Fernández (2014).

Ahora bien, los valores de una función de exportación de este tipo pueden variar de forma sustancial dependiendo del tamaño de las empresas. El peso de la demanda interna podría ser significativamente mayor para empresas pequeñas. La influencia de la demanda interna sobre la exportación sería menor para empresas grandes, que están en general más internacionalizadas (porque desde hace tiempo han asumido la necesidad de la internacionalización, y gracias a su tamaño disponen de los medios necesarios para abordarla), realizan de forma regular una actividad exportadora, y son menos sensibles a los cambios en la demanda interna.

Por otro lado, la influencia del tamaño de las empresas puede variar de forma apreciable según el sector. Puede haber empresas pequeñas –empresas de software, despachos de arquitectura, empresas de consultoría, etc.– que, a pesar de un tamaño relativamente pequeño, pueden internacionalizarse con éxito. Se trataría

sobre todo de empresas de servicios, intensivas en conocimiento, muy especializadas y de elevada productividad (a pesar de su tamaño) que requieren de unos recursos relativamente más pequeños para desarrollar su actividad internacional.

¿Está provocando la actual crisis económica un aumento de la base exportadora española, del número de empresas internacionalizadas? Quizá es demasiado pronto para sacar conclusiones.

Durante los años de la crisis ha crecido la exportación con fuerza, y ha crecido también el número de empresas exportadoras. Pero la mayor parte de estas nuevas empresas exportadoras exportan de manera esporádica, no regular. Según “El perfil de la empresa exportadora española”,³ entre 2008 y 2013 el número de empresas exportadoras aumentó en cerca de 50.000 (pasando de 101.395 a 150.992), pero el número de empresas exportadoras regulares (es decir, empresas que han exportado durante

cuatro años consecutivos) aumentó en sólo 1.522.

La cuestión cara al futuro es: ¿se aprenderá la lección, y las empresas desarrollarán una estrategia para estar presentes de forma permanente en los mercados internacionales? ¿O, cuando dentro de unos años la economía nacional se reactive con firmeza, muchas empresas españolas volverán a considerar la exportación como esa actividad subsidiaria que se aborda sólo en las etapas de desaceleración, con recursos más bien limitados, con el fin de compensar a corto plazo la caída de la demanda en el mercado nacional?

El mantra de la internacionalización de las pymes

En los últimos tiempos se afirma con frecuencia que las pymes no tienen más remedio que internacionalizarse. Un ejemplo de este discurso es el título de una conferencia que organizó hace poco tiempo una prestigiosa escuela de negocios: “La Internacionalización de las pymes: más que una necesidad, una obligación”.

3 ICEX (2014).

Sin embargo, muchas pymes no están preparadas para la actividad internacional.

El primer requisito clave para exportar es contar con los recursos necesarios, económicos y humanos. Si no se cuenta con estos recursos, la salida al exterior puede terminar en un fracaso. Al plantearse su internacionalización, una de las primeras cuestiones que debe analizar una empresa es si cuenta con los recursos precisos para abordarla.

Con la crisis de los últimos años, muchas pymes han intentado la aventura exterior sin prestar la debida atención a sus limitaciones, su falta de preparación.

Podemos hablar de cuatro barreras fundamentales a la internacionalización de las pymes:

(1) Limitaciones de recursos financieros, en un sentido amplio: para financiar su actividad productiva, capital circulante, etc.; para financiar los esfuerzos para desarrollar su actividad internacional (visitar mercados, participar en ferias y misiones comerciales, preparar material promocional, etc.); y financiación para ofrecer a sus clientes extranjeros

para que éstos financien sus compras.

(2) Falta de personal directivo preparado. La carencia de medios humanos preparados se manifiesta en algo tan sencillo como que muchas pymes no tienen personal que hable idiomas. Hay empresas que para preparar un correo electrónico lo redactan en español y luego lo traducen al inglés en un traductor de la web. Muchas empresas intentan exportar sin tener una web en inglés, y con frecuencia con una web en español mal construida. La internacionalización precisa tener gestores preparados para ella, con un conocimiento mínimo de cómo funcionan los mercados internacionales.

(3) Dificultad para identificar potenciales clientes o socios y oportunidades de negocio en otros países. Este es sin duda uno de los obstáculos clave con los que tropiezan las empresas, a pesar de que se pueda pensar que habría perdido importancia con los avances en información que ha posibilitado Internet. A través de Internet se puede obtener mucha información, pero es preciso tener la capacidad para estudiarla y valorarla de

forma adecuada; y aquí nos encontramos de nuevo con la barrera mencionada en el punto anterior, la falta de preparación de los recursos humanos.

(4) Dificultad para obtener información sobre mercados exteriores. Este es sin duda uno de los campos en los que con Internet se ha dado un gran avance. Hoy es mucho más fácil que hace 20 años obtener a través de Internet estudios de mercado o información sobre regulaciones de importaciones en otros países, por poner dos ejemplos del tipo de información más relevante que necesita una empresa cuando opera en los mercados internacionales. En todo caso, sigue siendo una labor que con frecuencia es minusvalorada en las empresas.

Dos temas a los que, por ejemplo, se presta insuficiente atención y sobre los que hay desconocimiento son el riesgo político, por un lado, y la importancia de los aspectos institucionales y de las relaciones con los gobiernos, por otro. En cuanto al primero, la crisis de Ucrania ha provocado, de forma inesperada, perjuicios

para numerosas empresas en sus operaciones con Rusia. De alguna manera en estos últimos tiempos se ha redescubierto la importancia del riesgo político. En cuanto al segundo tema, la tendencia en las economías del mundo hacia sistemas económicos liberales y de mercado ha podido hacer pensar a muchos que la influencia de los gobiernos en la economía estaba en vías de desaparición. Desde Rusia hasta Argentina, pasando por los países árabes o China, los gobiernos siguen teniendo una influencia determinante en la actividad económica – en operaciones de una cierta envergadura–, incluso en los casos en los que los agentes involucrados son empresas privadas.

Como consecuencia de su falta de preparación, muchas empresas, sobre todo pymes, no actúan con la prudencia necesaria. Hay empresas que envían suministros de mercancías a clientes extranjeros en base a un simple pedido recibido del exterior, sin analizar la seriedad del cliente, sin solicitar un pago adelantado o emplear un método seguro de cobro y sin asegurar

la operación –muchas empresas ni siquiera saben que existen agencias de seguro de crédito en las que pueden asegurar el cobro de sus ventas exteriores–.

El resultado de esta precariedad es que se producen impagos, ingresos inferiores a los previstos (porque se han producido gastos que no se han anticipado), retrasos en la entrega de las mercancías (con la correspondiente penalización) porque no se arregló adecuadamente el transporte, rechazo de la mercancía (porque no se ha cumplido con requisitos técnicos, certificaciones), etc. Además del perjuicio a la empresa individual, la imagen general de las empresas españolas se ve perjudicada.

Hay una línea alternativa de pensamiento (aunque minoritaria) que argumenta que las pymes no están en general preparadas para la internacionalización y que, por tanto, deben renunciar a intentar exportar de forma directa. Su exportación tiene que venir de forma indirecta, “arrastradas” por empresas más grandes para las cuales las pymes actuarían

como subcontratistas o suministradoras. Esta postura busca su justificación en los estudios que han mostrado una clara correlación entre el tamaño de las empresas y la exportación.

La respuesta a esta cuestión no es unívoca. El tema clave, insistimos, es si se dispone de un producto competitivo y de los recursos necesarios para llevar a cabo una actividad en los mercados internacionales.

El concepto de pyme tampoco es unívoco. ¿Cómo definimos a una pyme, más allá de las definiciones basadas en criterios formales (número de empleados y facturación)? El sector tiene una influencia clave. No es lo mismo vender productos manufacturados o maquinaria que servicios como arquitectura o software.

En relación con la influencia del sector, es significativo que, según un estudio del Círculo de Empresarios,⁴ en el sector servicios las empresas medianas tienen una mayor propensión a la exportación (exportaciones/ventas) que las empresas grandes. En 2012 las ventas

4 Círculo de Empresarios (2014).

al exterior de las empresas de servicios representaban un 16,2% de las ventas totales en las empresas grandes (250 trabajadores o más), mientras que en las empresas medianas representaban el 17,5%. En las empresas pequeñas (menos de 50 empleados) las ventas al exterior suponían sólo el 8,4% de la cifra de negocios.

Puede haber empresas muy pequeñas pero que sean intensivas en conocimiento, su actividad tenga un alto valor añadido y cuenten con los recursos necesarios para explorar con éxito las posibilidades de sus productos en los mercados internacionales. Estas empresas tendrán éxito en la exportación. Pero otras pymes, si intentan salir fuera sin contar con esos medios mínimos, se enfrentan a riesgos muy elevados.

El tamaño como condicionante clave para la internacionalización

Diversos estudios publicados en los últimos años han mostrado que existe una clara interrelación entre tamaño, intensidad

exportadora y calidad del empleo.

Un estudio de La Caixa Research⁵ concluye las empresas más exportadoras crean más empleo: “En 2013, en los sectores analizados con un porcentaje de ventas al exterior superior al 50%, la tasa de variación interanual del empleo fue, en promedio, positiva (6,1%). En cambio, en aquellos con un peso inferior de las ventas al exterior, en promedio, todavía se destruyeron puestos de trabajo (-5,7%)”.

Además, la calidad del empleo es superior en las empresas con más propensión a exportar: a más exportación, mayor porcentaje de empleo asalariado con contrato indefinido. Los salarios son mayores en las empresas exportadoras: “en promedio, los trabajadores de sectores de alta intensidad exportadora percibieron un salario de 36.690 euros, mientras que el salario anual para el grupo menos exportador fue de 24.260 euros”, según el estudio citado de La Caixa Research. Finalmente, los trabajadores de las empresas

exportadoras tienen mayor cualificación: en las empresas con más intensidad exportadora es mayor el porcentaje de trabajadores con estudios de grado superior.

A parecidas conclusiones llega el Círculo de Empresarios en su estudio sobre la empresa mediana española. “Las empresas de mayor dimensión son las que consiguen un mayor porcentaje de su facturación gracias a las exportaciones. Así, la cifra de ventas al exterior de las empresas medianas y grandes supera el 30% de las ventas totales mientras que en las empresas de menos de 50 empleados dicho porcentaje se sitúa en el 14%”.

Asimismo, en la última edición del “Índice Elcano de oportunidades y riesgos estratégicos para la economía española”, uno de los trabajos más importantes publicados recientemente sobre temas de internacionalización de la economía, se señala que “está ampliamente constatado que cuanto mayor es una empresa mayor es su productividad y

5 La Caixa Research (2014).

más probabilidades tiene de exportar. Esta observación general también es aplicable a las empresas españolas que, cuando tienen más de 250 trabajadores son tan (o a veces más) productivas que sus homólogas estadounidenses o alemanas. Asimismo, se constata que en España el 90% de las empresas de más de 200 trabajadores exporta, mientras que sólo el 25% de las empresas de menos de 20 trabajadores tiene actividad internacional. El cuello de botella para aumentar las exportaciones es, por tanto, el tamaño de la empresa”.⁶

Existe pues un amplio consenso de que el condicionante clave para la actividad exportadora es el tamaño. La fuerte atomización de las empresas españolas es lo que determina que el porcentaje de empresas que exportan sea pequeño, en comparación con otros países. Y determina también el elevado grado de concentración de las exportaciones: un 1% de las empresas representa dos tercios de las exportaciones y un 10% de las empresas

más del 90%, como señalan Mónica Correa-López y Rafael Doménech,⁷ que añaden que “tras el bajo porcentaje de empresas exportadoras en España subyace, por un lado, la excesiva atomización de las empresas españolas, de manera que el número de empresas totales es comparativamente muy elevado en relación al tamaño de la economía. En otras palabras, el problema no es tanto que haya pocas empresas que exportan (aunque esta estadística también es mejorable) como que hay demasiadas empresas de reducido tamaño incapaces de exportar”. Correa-López y Doménech calculan que “un aumento del 1% en el tamaño empresarial incrementa la probabilidad de exportación un 5%. Asimismo, un aumento del 1% en el stock de capital real por empleado elevaría la probabilidad de exportación un 1,8%”.

En esta línea, Pol Antràs habla de la “dualidad del sector exterior español”, debida a “la existencia de una enorme heterogeneidad en el tejido empresarial español. Como los índices de

competitividad sugieren, en España hay un gran número de pequeñas y medianas empresas con niveles de productividad muy por debajo de la media europea. Sin embargo, en España hay también varias empresas que son líderes mundiales en sus ramas”.

Algunos analistas hablan incluso de umbrales de volumen de negocio que las empresas deben alcanzar antes de plantearse abordar los mercados internacionales. La idea de un umbral puede ser válida, con una importante matización (a la que ya hemos aludido más arriba): estos umbrales pueden variar de forma sustancial según el sector, la localización, etc. Además, y como vamos a ver más adelante, las empresas que no alcancen por sí solas ese tamaño mínimo pueden compensarlo con otros mecanismos: cooperación o asociación a otras empresas, utilización de consultoras de comercio exterior, etc., mecanismos que les permiten acceder a unos servicios de apoyo a su labor internacional de los que no podrían disponer de forma individual.

6 Arahuetes y Steinberg (2014).

7 Correa-López y Doménech (2012).

Otros estudios muestran también que las empresas exportadoras son más innovadoras, invierten más en investigación y desarrollo, tienen una mayor productividad del trabajo, menor peso de la deuda bancaria y menor coste de su financiación en general, etc. Pero estas características se deben sobre todo a su mayor tamaño, no a que sean exportadoras.

Esta relación entre propensión a exportar y creación de empleo, calidad del empleo, innovación, productividad, tipos y coste de financiación, no debe llevar a una confusión en la dirección de la causalidad. Algunos estudios han argumentado que la internacionalización es la vía para conseguir más empleo y de mejor calidad, así como para incentivar la innovación. Las empresas que se internacionalicen conseguirán esos efectos positivos. En nuestra opinión, la relación de causalidad es más bien la inversa: son las empresas más grandes las que alcanzan un mayor grado de internacionalización. El tamaño, la preparación de su mano de obra y la competitividad, que es resultado de su esfuerzo

de innovación, son los factores que favorecen la internacionalización de las empresas, y no al revés.

La diferencia es muy relevante. Si se anima a las pymes a que salgan a los mercados internacionales porque ello les llevará a más y mejor empleo, a más actividad de innovación y más competitividad, se les puede estar animando a abordar una actividad para la que no están preparadas. El mensaje debe ser el opuesto: hay que crecer en tamaño y disponer de los recursos financieros precisos, desarrollar una labor de innovación que permita tener productos competitivos y tener una mano de obra y unos directivos preparados, para poder afrontar con éxito el asalto a los mercados internacionales.

¿Qué se puede hacer para ayudar a las pymes a abordar con éxito los mercados internacionales? La respuesta no es sencilla. Sería fácil pedir que la Administración establezca programas de ayuda; las ayudas públicas son con frecuencia lo primero que se demanda en España para afrontar un problema. Pero estamos en época de moderación del gasto público y la Administración (tanto la

central como la autonómica) tiene restricciones para aumentar los recursos para este apoyo.

Las empresas de reducido tamaño tienen algunas salidas para compensar esta limitación. En primer lugar, mediante fórmulas de cooperación empresarial. Es decir, asociándose, de una u otra forma, con otras empresas: a través de consorcios de exportación, establecimiento de clusters empresariales y acuerdos para compartir servicios. Mediante estas asociaciones las pymes pueden compartir gastos para disponer de unos servicios de los que individualmente no podrían disponer.

En segundo lugar, las pymes pueden recurrir a consultoras de comercio exterior. Las consultoras de comercio exterior pueden cumplir a este respecto una función muy positiva. Empresas o grupos de empresas que no pueden permitirse tener un departamento propio de exportación, pueden “subcontratarlo” con una empresa de comercio exterior a un coste que les resulte asequible.

Son muchas las funciones que puede desempeñar una consultora de comercio exterior. Puede elaborar un plan de exportación para la pyme, ayudar a ejecutarlo, identificar posibles clientes, acompañar en viajes y negociaciones y gestionar ayudas públicas o un seguro contra impagos.

En España ha existido un cierto recelo frente a las consultoras de comercio exterior, como si su labor fuera un tanto espuria: al fin y al cabo, se dice, estas empresas “no exportan”, se “benefician” de la actividad de las empresas exportadoras.

Esta mentalidad estrecha debe ser superada. Las consultoras de comercio exterior son cada vez más necesarias en estos tiempos de crisis que están empujando a tantas empresas pequeñas a salir al exterior en busca de mercados. Hay que difundir su labor y animar a las pymes a que recurran a sus servicios como una forma de disponer de unos recursos de los que no podrían disponer por sí solas.

Mercados emergentes versus la realidad y potencialidad de los mercados desarrollados El gran optimismo de hace poco tiempo sobre los mercados emergentes ha dado paso en los últimos tiempos a un creciente desencanto y pesimismo. No obstante, aunque a corto plazo un buen número de ellos han entrado en una etapa de fuertes dificultades, los mercados emergentes siguen ofreciendo perspectivas positivas a largo plazo. Pero hay que reconocer que quizá se cayó en un cierto error en los tiempos del “entusiasmo emergente” de minusvalorar la importancia de los mercados de los países industrializados.

Uno de los alegatos más sólidos publicados recientemente sobre los problemas de los mercados emergentes ha sido “Emerging Markets: As the Tide Goes Out”,⁸ un estudio de Goldman Sachs que señala que la reciente desaceleración de los mercados emergentes no es un fenómeno cíclico a corto plazo sino una tendencia a largo plazo que refleja sus

debilidades estructurales (pobreza, contaminación, interferencia de los gobiernos e insuficiencia de infraestructuras).

Para Goldman, la volatilidad y malos indicadores de los últimos tiempos son un reflejo de esas deficiencias estructurales y pueden prolongarse durante los próximos cinco a 10 años.

En los últimos tiempos quizá se ha caído en una cierta minusvaloración de los mercados avanzados. Los países europeos reciben más de dos tercios de las exportaciones españolas. Si a ello añadimos Norteamérica, tenemos prácticamente el 75% de las exportaciones españolas. Los ocho primeros destinos de la exportación española son países europeos y EEUU.

España exporta a Portugal más que a todos los países latinoamericanos juntos: este es un dato del que poca gente es consciente, pero que refleja quizá mejor que ningún otro la posición relativa, en la exportación española, de los mercados emergentes y los mercados desarrollados.

8 Goldman Sachs (2013).

Además, y como señala el Banco de España, las empresas que exportan a la UE tienen una mayor intensidad exportadora (es decir, una mayor participación de las exportaciones en sus ventas), “debido, posiblemente, a los menores costes de exportación y a unos lazos comerciales más asentados”.⁹

Está claro que los países emergentes han tenido tasas de crecimiento económico más elevadas y que su potencialidad a largo plazo es muy elevada. Pero los países desarrollados representan no una potencialidad sino una realidad de un peso decisivo.

Los países desarrollados, además, siguen ofreciendo muchas posibilidades para la exportación y en general para la internacionalización de las empresas españolas. No son mercados “saturados” para la exportación española. España tiene todavía un amplio recorrido por delante para ampliar su cuota de mercado en ellos.

Además, en comparación con muchos mercados emergentes, los países

desarrollados ofrecen una serie de ventajas. En primer lugar, los países europeos están muy próximos geográficamente. Los mercados desarrollados ofrecen mayores niveles de renta (y, por tanto, de demanda), una mayor estabilidad institucional y un marco jurídico más seguro –sería impensable que en un país europeo se produjera un hecho como la expropiación de Repsol en Argentina, por ejemplo–. Ofrecen asimismo mayores niveles de solvencia, menor riesgo político y menores riesgos de impagos. Son, en general, mercados en los que los agentes económicos actúan con seriedad.

Las anteriores ventajas no quieren decir que la exportación e inversión en los países europeos no requiera de la adecuada preparación. Hay quienes dicen que exportar a la UE no es exportar, que es prácticamente como vender en el mercado nacional. En la UE no existen, en principio, barreras administrativas al comercio (arancelarias, cuotas o regulaciones). Pero el resto de las barreras

a la internacionalización que hemos mencionado más arriba siguen estando presentes, con mayor o menor relevancia según el tipo de país: dificultades para obtener información, para identificar potenciales socios y falta de preparación del personal (la barrera de los idiomas está presente en todos los países europeos).

En suma, más allá del debate sobre el alcance y la duración de los problemas de los mercados emergentes, se debe tener adecuadamente en cuenta la incontestable realidad de los mercados de los países industrializados. No deben olvidarla las empresas en sus estrategias de internacionalización ni la Administración en el diseño de sus políticas de internacionalización.

Nuevas tendencias en localización: de la deslocalización al “re-shoring”

Empresas españolas han empezado a retornar a España actividades manufactureras y de servicios que habían deslocalizado en el pasado a países emergentes como China. Se

9 Banco de España (2013).

trata de un fenómeno que responde a diversas razones –no únicamente el descenso de los salarios en España– y que crea expectativas positivas para el empleo y la economía.

Para denominar un fenómeno que afecta en general a los países industrializados se están utilizando diversas expresiones: inshoring, re-shoring, next-shoring...

Detrás del re-shoring se encuentran varias razones. Con el desarrollo económico los costes de producción en los países emergentes –no sólo los laborales– han aumentado. Con la creciente automatización el peso del factor trabajo en el proceso productivo se ha reducido; para muchos productos el coste salarial representa hoy en día una parte pequeña, y decreciente, del coste total.

Por otro lado, en muchos países industrializados, y España es un caso claro, la crisis económica ha producido una contención o reducción de costes, especialmente salariales, con lo que la ventaja de ir a fabricar a otros países de menores costes es cada vez menor. El aumento de los costes de transporte contribuye a reforzar este hecho.

La mayor parte de los analistas consideran que estamos ante un proceso irreversible, que las ventajas de deslocalizar se han reducido para muchas industrias europeas.

¿Qué se puede hacer para favorecer el retorno de actividades productivas a España? De forma directa, no mucho. Se trata de un fenómeno que responde a cambios económicos, que refleja en este sentido la evolución del mercado y se materializa a través de decisiones de los agentes económicos. Ahora bien, indirectamente, todas aquellas reformas (reducción de la fiscalidad, estabilidad del marco regulatorio, agilidad en los trámites administrativos, etc.) que contribuyan a hacer más atractivo el marco de negocios en España favorecerán tanto las inversiones extranjeras como el re-shoring por parte de empresas españolas, especialmente en los tiempos actuales en los que la inversión extranjera está cada vez más asociada a la inserción en cadenas globales de valor. La exportación está así crecientemente integrada con los flujos de inversión.

Un nuevo activo: la diáspora española

Un elevado número de españoles, en especial jóvenes, han buscado en otros países las oportunidades de trabajo que no pueden encontrar en España. Es corriente leer y oír comentarios acerca de que esta nueva ola de emigración supone una gran “pérdida de talento” para España, que estaría perdiendo lo mejor de su capital humano.

La verdad es que parece difícil hablar de pérdida de talento cuando la alternativa a la marcha al extranjero sería quedarse en España desempleado, con la lógica frustración personal. Sin duda lo deseable sería que estos profesionales tuvieran la opción de elegir si se quedan o si prefieren irse al extranjero. Pero no es el caso, esa opción no existe. Para numerosas personas la única vía para encontrar un trabajo y poder progresar profesionalmente es irse al extranjero.

Una vez asumido esto, hay que tener en cuenta que esta nueva emigración española puede reportar a medio-largo plazo importantes efectos positivos.

Cabe destacar a este respecto dos tipos de efectos. En primer lugar, la experiencia de trabajo en el extranjero contribuirá a mejorar la formación de estos profesionales, en diversas vertientes: no sólo les permitirá adquirir nuevos conocimientos técnicos relacionados con su ocupación, sino también experiencia de trabajo en otras culturas y otros métodos de trabajo. En fin, pensemos únicamente en lo que servirá para superar esa “maldición” de la que España tiene tantas dificultades para librarse, que es la falta de conocimiento de idiomas.

Como ha sucedido en otros países que han tenido fuertes flujos migratorios al exterior, una buena parte de estas personas regresará en el futuro a España y traerán

consigo esos conocimientos y esa nueva mentalidad.

En segundo lugar, los profesionales españoles establecidos en el extranjero pueden contribuir al desarrollo de negocios con España. Estos profesionales, asentados en sus países de emigración, pero con conocimientos y contactos en España, están inmejorablemente situados para ayudar a empresas extranjeras que quieran desarrollar su actividad en España o para ayudar a empresas españolas que quieran desarrollar negocios en sus países de residencia. Pensemos, a modo de referencia, en el papel clave que han tenido las diásporas china e india en el proceso de internacionalización de las dos grandes potencias asiáticas.

Indudablemente, lo ideal sería que España tuviera altas tasas de crecimiento, y que nadie se viera forzado a emigrar. Pero puesto que la realidad es como es, es mejor asumir que esta nueva ola de emigración no sólo no es una gran “pérdida” para nuestro país sino que ofrece oportunidades para apoyar la internacionalización de la economía española.

La empresa en la política de cooperación: una asignatura pendiente

Los fondos destinados a la cooperación registraron un crecimiento vertiginoso en la segunda mitad de la pasada década. Con la crisis económica, sin embargo, se ha registrado un fuerte descenso en los fondos de cooperación.



Los fondos destinados a la cooperación registraron un crecimiento vertiginoso en la segunda mitad de la pasada década.

En todo caso, y al margen de cuál sea la disponibilidad de fondos, la política de cooperación debe contemplar como un elemento fundamental la incorporación de la empresa. Durante cerca de 30 años la empresa tuvo una participación muy importante en la política de cooperación, a través de la actividad del Fondo de Ayuda al Desarrollo (FAD), que compatibilizaba el apoyo a la internacionalización de la empresa con la ayuda al desarrollo. El FAD funcionó en líneas generales de forma satisfactoria, cumpliendo los objetivos para los que había sido creado. Sin embargo, se vio envuelto en crecientes polémicas, por diversos motivos (críticas de las ONG que rechazaban la “mercantilización” de la ayuda, utilización partidista con fines políticos, etc.), hasta que terminó desapareciendo (dividido en el FIEM y el Fonprode).

La incorporación de la empresa a la cooperación se justifica por varias razones. Por un lado, las empresas españolas tienen la capacidad técnica y profesional para desarrollar con eficiencia muchos

proyectos de cooperación. Por otro, en los actuales momentos de crisis, con una tasa de desempleo tan elevada, es obligado intentar que los fondos que España gasta en cooperación repercutan en la mayor medida de lo posible en la economía española.

No sería justificable que, con más de un 25% de desempleo, con la aparición de bolsas de pobreza como consecuencia de la crisis, los fondos españoles de cooperación sirvieran para financiar obras y suministros a cargo de empresas de otros países industrializados.

La política de cooperación española se ha caracterizado desde hace tiempo por la ausencia de las empresas. En 2010, por poner un ejemplo concreto, la Agencia Española de Cooperación Internacional para el Desarrollo (AECID) concedió un millón de euros de donación para que una empresa pública alemana (GTZ) desarrollara un proyecto de cooperación en Bangladesh de “promoción del empoderamiento legal y social de mujeres”. Cabe preguntarse: ¿no existían

instituciones españolas que pudieran ejecutar este proyecto? Puede parecer extraño, además, que el gobierno español, que ha pedido ayuda financiera a la UE, y a Alemania en especial, para rescatar la banca española, esté al mismo tiempo financiando la actividad de cooperación alemana.

Esta situación es peculiarmente “española”: en la mayoría de los países industrializados se reconoce y asume que sus empresas deben jugar un papel relevante en la política de cooperación. En España, por el contrario, desde cierto sectores, como las ONG o la propia AECID, se ha mantenido que existe una incompatibilidad de objetivos entre la cooperación al desarrollo y la internacionalización de la economía (y, por tanto, la promoción del empleo).

La empresa española tiene un importante papel que desempeñar en la política de cooperación internacional al desarrollo, y ese papel se puede desempeñar con frecuencia en colaboración con las ONG. No hay

10 Uno de los escasos e interesantes análisis sobre el tema es el de Macías, Olivé y Pérez (2014).

11 IESE-Invest in Spain (2014).

incompatibilidad, sino una compatibilidad natural y necesaria entre la ayuda al desarrollo y el apoyo a las empresas, y al empleo, de España.

Crear canales que faciliten la incorporación de la empresa española a la cooperación es una tarea pendiente, que debe ser abordada por los responsables de la política de cooperación. Es un tema sobre el que, en primer lugar, se requiere una reflexión de alcance, con el fin de discutir e identificar los cauces y mecanismos que faciliten la participación de la empresa en la política de cooperación.¹⁰

La importancia del marco económico general

Finalmente, el marco general, u horizontal, de una economía es un condicionante clave –algunos dirían incluso que el más importante de todos– para la internacionalización de la economía y las empresas.

El “Barómetro del clima de negocios en España. Resultados 2014”,¹¹ un excelente estudio de IESE e Invest in Spain, señala entre los factores que más preocupan a las empresas

extranjeras implantadas en España diversos aspectos relacionados con el funcionamiento de las instituciones.

El Barómetro del IESE/Invest in Spain viene pulsando desde hace años la opinión de las empresas extranjeras establecidas en España. Su estudio está bien hecho y sus datos son de gran interés. La última edición del Barómetro muestra en líneas generales una notable mejoría de la valoración del clima de negocios en España, tras el deterioro sufrido en los años anteriores a consecuencia de la crisis.

El estudio refleja cómo algunos de los factores valorados de forma más negativa por las empresas extranjeras se refieren a temas institucionales. Así, entre las principales debilidades de la economía española se citan “los costes de adaptación a las diferentes normativas autonómicas y locales, que los inversores perciben como especialmente gravosos”.

Se destaca igualmente que “la carga burocrática en el funcionamiento de la empresa sigue apareciendo

como otro de los aspectos peor valorados, así como el funcionamiento de los juzgados mercantiles”.

El estudio destaca cómo “el área de entorno regulatorio es el único, junto al de fiscalidad, que sufre una ligera bajada en valoración respecto a 2012” (fecha de la anterior edición del estudio). Para sus autores, “hay un considerable margen de mejora en lo relativo a la estabilidad del marco regulatorio que, junto al funcionamiento de los juzgados, son los dos aspectos que más empeoran su valoración en toda la encuesta. Otro de los temas que sufre una importante caída en valoración es la protección de los derechos de propiedad intelectual”.

Favorecer un marco general de la economía favorable para los negocios es favorecer la internacionalización de sus empresas (y, en lo que se refiere más específicamente a la internacionalización, son especialmente relevantes las actuaciones que favorezcan el aumento del tamaño de las empresas, la principal vía para aumentar la base exportadora de la economía).

Is China rebalancing? Yes, but with Chinese characteristics

Miguel Otero-Iglesias

The Chinese economy is gradually rebalancing, but for the foreseeable future investments (and not private consumption) will continue to be the main drivers of growth.

The aim of this paper is to summarise and analyse the key reform policies undertaken since Xi Jinping took power. It will be argued that China is rebalancing, but on its own terms and at its own pace. Rather than striving quickly for a consumption- and services-led economy, the Chinese leadership is more interested in reforming and consolidating the economic, political and social structures that make such a growth model sustainable in the long term. In the short term the current model will be maintained; thus, those in the West who had high hopes that the market would play a 'decisive role' in China will remain disappointed. Most of the reforms will be inward-looking and gradual, and the Chinese Communist Party (CCP) will retain a tight control over the main levers of the Chinese economy.

The need for reform

In 2007 China's then Premier Wen Jiabao recognised what was common wisdom among international economists, that China's economic growth model had become 'unstable, unbalanced, uncoordinated, and unsustainable'.¹ Many in the West thought this recognition would lead to a major reform plan over the next five years (especially after witnessing some minor reform efforts) but their hopes were dashed. In 2008 came the collapse of Lehman Brothers and the Great Recession, and Wen Jiabao, and his President Hu Jintao, decided not to change the course of China's development model in the midst of the deepest global financial crisis since the 1930s. On the contrary, they embraced with zeal the old levers of growth: they re-pegged the RMB to the dollar to maintain Chinese export competitiveness,

¹ S. Roach (2007), 'Unstable, Unbalanced, Uncoordinated, and Unsustainable', Global Economic Forum Note, Morgan Stanley, 19/III/2007.

implemented a huge fiscal stimulus plan (RMB4 trillion, nearly US\$600 billion) and commanded the state-owned banks to free up their credit taps (bank loans surged to RMB9.5 trillion in 2009 and RMB8 trillion in 2010) to continue China's export and investment-led growth model.²

With these bold actions Wen Jiabao and Hu Jintao averted disaster (a desperate adrenalin shock was needed because the patient was about to die), but they left their successors, President Xi Jinping and Premier Li Keqiang, with the task of dealing with the side-effects of this potent medicine. When they took power in early 2013 they encountered an economy threatened by a number of ills: overreliance on exports and investment, overcapacity in several capital-intensive sectors, environmental degradation, relatively low household consumption, a real estate boom, increased inequality, a worrying rise in public local-government and corporate debts, and an emerging shadow banking system. To tackle these structural

problems, in November 2013 at the Third Plenum of the 18th Central Committee meeting of the CCP, the new leadership, led by Xi Jinping (the most powerful Chinese leader since Deng Xiaoping), approved an ambitious reform plan, seen as the roadmap for the next development stage in China's continuous reform and opening-up process. Critically, this plan established the year 2020 as the temporal horizon to complete the new reform phase.

The reform recipes from the West

In the eyes of many Western observers, China's rebalancing is measured by its capacity to move from an export and investment-led growth model to one based on consumption-led growth. The ultimate yardstick is to see China eliminate its domestic financial repression –the policy of having capital controls, keeping real deposit rates negative, and thus being able to finance State-owned enterprises (SOEs) at very low rates, which de facto is a transfer of wealth from households to SOEs– so that the Chinese consumer can be the driving force of the

With these bold actions Wen Jiabao and Hu Jintao averted disaster (a desperate adrenalin shock was needed because the patient was about to die), but they left their successors, President Xi Jinping and Premier Li Keqiang, with the task of dealing with the side-effects of this potent medicine. When they took power in early 2013 they encountered an economy threatened by a number of ills: overreliance on exports and investment, and overcapacity in several capital-intensive sectors

2 S. Breslin (2014), 'Financial Transitions in the PRC: banking on the state?', Third World Quarterly, vol. 35, nr 6, p. 996-1013.

To some extent, the Chinese leadership has followed this Western-designed pathway towards rebalancing. Previously there was a ceiling on deposit rates and a floor on loan rates to secure constant profitable margins for the state-owned banks. The floor has now been eliminated. More importantly, almost half of China's credit provision is now intermediated through the so-called shadow banking system where deposit and loan rates are set freely by market actors.

economy. Hence, these are the reforms that the Chinese leadership should undertake: (1) it should start by lifting the government-imposed deposit-rate ceiling; (2) liberalise the financial sector for a more effective and efficient allocation of capital; (3) let the RMB float so that it can appreciate, which would mean more imports and fewer exports, precisely what is needed to rebalance; and (4) open the capital account so that foreign capital can bring more competition to the financial sector and, in turn, Chinese investors (and potential consumers) can seek higher returns for their savings abroad.

To some extent, the Chinese leadership has followed this Western-designed pathway towards rebalancing. Previously there was a ceiling on deposit rates and a floor on loan rates to secure constant profitable margins for the state-owned banks. The floor has now been eliminated. More importantly, almost half of China's credit provision is now intermediated through the so-called shadow banking system where deposit and

loan rates are set freely by market actors. Since 2010 the peg to the dollar has also been gradually loosened. The daily floating band has been widened to 2%. From 2010 until 2014 the RMB appreciated from RMB6.80 to RMB6 to the dollar, a more than 10% rise. Lastly, the capital account has also been progressively opened. The Qualified Foreign (and Domestic) Institutional Investor schemes (known as QFII and QDII) and the recently created Renminbi Qualified Domestic (and Foreign) Institutional Investor (RQDII and RQFII) programmes have increased the number of investors and the amount of money that can enter and exit China. There is also great excitement in the international markets about the newly launched Shanghai-Hong Kong Stock Connect, yet another step towards Beijing's ambition to make Shanghai a global financial hub able to compete with New York and London by 2020.

China's real economy has also experienced gradual changes. The often criticised huge current account surplus

has shrunk from 10% in 2008 to 2.5% in 2013. The neck-breaking growth rate has slowed down from over 10% of GDP in 2010 to 7.5% in 2014. This reduction in growth has been partly engineered by the government by carefully piercing the real estate bubble, by restricting credit provision and by reducing industrial production. The influence of the Chinese government in steering the slowdown was recognised in September 2013 by Xi Jinping when he declared that China would 'bring down the growth rate to a certain extent in order to solve the fundamental problems' hindering the country's long-term development.³ This statement came just a few weeks before the Third Plenum, which shows both that the Chinese government is well aware of the economy's structural problems and that it controls the main macroeconomic levers to rebalance at its own pace.

This also means that whenever the government considers that the growth rate

is too weak it increases gross capital formation (investment), which remains extraordinarily high at around 50% of GDP (and consequently is gradually yielding diminishing returns). Household consumption, on the other hand, continues to be relatively weak at only 35% of GDP. This compares with investment levels at 20% and household consumption at 70% in the US, and 18% and 63% in Brazil.⁴ However, it needs to be highlighted here that the accuracy of investment and household consumption data in China is an intensely debated topic. Yukon Huang, for instance, argues that 'the personal consumption-to-GDP ratio might be closer to 45% rather than the reported 35% and the investment ratio about 38% instead of 48%. If so, then China's consumption and investment ratios are in line with its Asian peers such as Japan, South Korea and Taiwan during their comparable stage of development'.⁵

The truth is that in 2013 for the first time China's tertiary service sector (46%) surpassed the secondary

China's real economy has also experienced gradual changes. The often criticised huge current account surplus has shrunk from 10% in 2008 to 2.5% in 2013. The neck-breaking growth rate has slowed down from over 10% of GDP in 2010 to 7.5% in 2014. This reduction in growth has been partly engineered by the government by carefully piercing the real estate bubble, by restricting credit provision and by reducing industrial production.

3 Bloomberg News (2013), 'Xi says China chose slowdown to allow economic adjustment', 4/IX/2014.

4 International data in this section are taken from the World Bank database.

5 Yukon Huang (2014), 'China's misleading economic indicators', Financial Times, 29/VIII/2014.

One of the most important areas to be reformed, which is generally overlooked in the discussions around China's rebalancing, is the fiscal dynamic between the central and local governments. This key relationship has historically determined the stability of China. Beijing has always walked a fine line between centrally and tightly-controlled tax collection and decentralised and looser (and therefore more inflation-prone) management of fiscal revenues.

industrial sector (44%) as a percentage of GDP. This is a significant shift. Nonetheless, the service sector remains underdeveloped in China. In the US it accounts for 80% of GDP, and in Brazil 69%. Even in India, a comparatively poorer country, it takes 57% of GDP. However, it is important to understand which development model China wants to follow. With a GDP per capita at around US\$7,000 (slightly lower than Bulgaria) and only 52% of the population living in urban areas (in the US the share is 80% and in Bulgaria over 70%), there are many Chinese economists who believe that China needs to continue to rely on gross capital formation in order to continue to develop upon a solid industrial and technological pillar. From this point of view, it would be a mistake to divert the national savings too swiftly towards private consumption. Thus, China needs to continue to invest, but it needs to invest better. It has to move away from highly polluting capital intensive sectors to greener, high-tech, service-related and labour intensive businesses. Thus, from a Chinese perspective the

concept of rebalancing cannot be narrowly conceived as a switch from export and investment to consumption-led growth. In order to achieve this transformation successfully, not only economic but also broader social and political reforms will be needed.

Reform of the fiscal and tax system

One of the most important areas to be reformed, which is generally overlooked in the discussions around China's rebalancing, is the fiscal dynamic between the central and local governments. This key relationship has historically determined the stability of China.⁶ Beijing has always walked a fine line between centrally and tightly-controlled tax collection and decentralised and looser (and therefore more inflation-prone) management of fiscal revenues. From 1984 to 1993 –a period of severe inflation caused by overheated local economies driving on China's opening-up in the early 1980s– the ratio of central to total government revenue declined from 40% to 22%. This dynamic of increased fiscal decentralisation was truncated in 1993-94 by the

6 V. Shih (2008), *Factions and Finance in China: Elite Conflict and Inflation*, Cambridge University Press.

last big reformer in China, Premier Zhu Rongji, when he used the aftermath of the post-Tiananmen upheaval to recentralise revenues and restore the ratio of central government revenues to 56% of the total.

However, Zhu Rongji's reforms, while necessary at the time, created perverse incentives. With China's growth and development, local governments were first obliged to offer increased public services, while years later their taxing capacity was suddenly curtailed. This mismatch obliged them to find other sources of income such as selling land to developers and establishing local government financing vehicles (LGFVs), which since the 2010 tightening of credit are increasingly dependent on the shadow banking system to obtain new loans. To halt this dangerous debt-spiral (as of June 2013 local government debt stood at US\$3 trillion),⁷ which fosters the rapacious confiscation of farmers' land by local officials, the new leadership has announced that it will reform the fiscal dynamic between the central and the local governments.

A number of measures have been announced. First of all, Beijing has given the green light to 10 local governments to again issue local government bonds, a practice that was banned by Zhu Ronji in 1994. It has also stated that it will grant local governments the possibility of increasing their tax revenues through new property taxes and a higher share of the consumption tax, especially on polluting businesses and luxury goods. The central government has also announced that it will rebalance responsibilities and shoulder a higher share of government spending associated with nationwide public services and market regulations. But, in order to do so, it has also declared that it will introduce more transparent budgeting, more efficient fiscal decisions and a better enforcement of fiscal discipline. It is in this context of enhanced fiscal transparency that the vigorous anti-corruption campaign of Xi Jinping needs to be framed. And to some extent, this is also valid for the recent efforts to uphold the rule of law in China.

It is too early to assess whether these far-reaching reform attempts will be successful. If they are, they would signify a huge step in China's quest to establish a modern and effective state system. However, what is clear is that there are many obstacles ahead. This is not surprising. 'Tax and center-local reforms are the thorniest and most fundamental elements of a true overhaul of China's economic system'⁸ and therefore resistance by powerful vested interests is proportionally fierce. Until very recently local officials had considerable room to exploit their privileged position to impose arbitrary taxes and regulations. The anti-corruption campaign is threatening to wipe away this source of income, and consequently it might undermine the part cadres' support for Xi Jinping.

The anti-corruption crusade against both local (the 'flies') and high-ranked central government officials (the 'tigers') has led the two former Presidents of China, Hu Jintao and Jiang Zemin, to warn Xi about the effects of the clean-up campaign. This could be interpreted as

7 J. Lu & P. Sweeney (2014), 'China aims for more clarity on local government debt with new rules', Reuters, 28/X/2014.

8 D.H. Rosen & B. Bao (2014), 'China's Fiscal and Tax Reforms: A Critical Move on the Chessboard', Rhodium Group Note, 11/VII/2014.

a clear sign that Xi's reform efforts are being effective, although some consider that this is more a campaign to eliminate rivals rather than a genuine attempt to introduce more transparency. Thus far it is too early to provide a full assessment of the reforms. Nonetheless, two aspects must be highlighted: one is that China's state system is changing; and the other is that no matter the pace of change the strengthening of administrative transparency and the rule of law will continue to be enforced by the CCP and not by independent agencies or judges. The system can be improved, but the modern mandarins of the CCP will remain in charge of building what in the Third Plenum resolution is described as 'a Socialist rule of law country', which means that China will not have a rule of law, but rather a rule by law.

More market and less state in the economy

Finding the right balance between the market and the state has become a big topic in China. This is acknowledged in the Third Plenum document which states that one of the core

issues of China's reforms must be 'dealing with the relationship between the government and the market well'. The new leadership considers that the market should have a 'decisive role' in the 'allocation of resources' in order to 'realize productivity maximization and efficiency optimization'. However, it is also convinced that to 'comprehensively deepen reform', China 'must hold high the magnificent banner of Socialism with Chinese characteristics'. In other words, a further marketisation of the economy will be developed the traditional Chinese way based on gradual experimentation, and under the overall framework of consolidating the development of a Socialist market economy (note: not a social market economy).

The trial and error tactic of 'mixed ownership' has already started with a pilot programme centred on a few large state-owned enterprises. The State-owned Assets Supervision and Administration Commission (SASAC), which is the central agency that determines the corporate strategy of key SOEs in China, has declared

that it wants to attract private investment to these companies. To accomplish this it is keen to reduce political interference in the management of the SOEs by focusing more on maximising shareholder value rather than achieving the government's goals, and by letting the SOEs' boards of directors, rather than the SASAC itself, appoint senior management and set performance objectives.

However, the marketisation process will be very slow. So far it is still unclear how much private investment will be allowed into the SOEs. Several companies in key sectors such as the State Development & Investment Corp (which builds infrastructure projects) and the China National Cereals, Oils and Foodstuffs Corp (COFCO) are under a specific pilot programme that aims to increase efficiency but without any degree of privatisation. Overall, in key sectors where there will be any privatisation at all it is very likely to be limited to a stake of up to 20%. The Chinese authorities are eager to attract private and foreign capital because they are aware

that the average return on assets for SOEs is at around 4.6%, compared with 9.1% in private companies, but the management control of these strategic companies will remain in public hands.

It is certainly possible that on paper China will soon have a completely marketised pricing mechanism of resources in key sectors such as water, oil, natural gas, power, transport and telecommunications, as envisioned in the Third Plenum, but liberalising the pricing system does not necessarily imply the creation of a competitive free market. The party's ubiquity is set to remain. This is especially the case in the financial sector, which ultimately is the lifeblood of the Chinese economy and hence the determinant in the conduct of its development strategy.

China's development model is based on a number of institutional complementarities that hold the edifice together. If one of the parts is taken away, the whole structure starts to be fragile. The fact is that financial repression acts as an umbilical cord between the Chinese saver, who endures negative interest

rates, the state-owned banks which channel these savings with a profit, the state-owned enterprises which have access to cheap credit and hire the clientelistic and nepotistic entourage of the CCP, and the Government which makes sure that the savings are used to continue investing in the nation's long-term development and prosperity, which is made up of many savers.⁹ Unfortunately, this strategy creates its own perverse incentives. Apart from the corruption and overcapacity mentioned above, it encourages sophisticated savers to put their money either in real estate or in the shadow banking system, which offers higher returns. However, this speculative dynamic, spurred by the massive credit provision since the global financial crisis, has accelerated the country's indebtedness (especially of companies and local governments) from 147% of GDP in 2008 to 251% in 2014. This is still lower than the US's 260% and the UK's 277%, but these two countries have more developed financial systems than China.¹⁰

It is certainly possible that on paper China will soon have a completely marketised pricing mechanism of resources in key sectors such as water, oil, natural gas, power, transport and telecommunications, as envisioned in the Third Plenum, but liberalising the pricing system does not necessarily imply the creation of a competitive free market.

⁹ S. Breslin (2014), op. cit.

¹⁰ J. Anderlini (2014), 'China debt tops 250% of national income', Financial Times, 21/VII/2014.

The lack of sophistication in credit provision is one of the reasons why the Chinese authorities have turned a blind eye to the shadow banking system. This could be seen as another Chinese experiment in dual-track pricing like the one used in the agriculture sector in the 1980s. This time it is applied to the pricing of credit risk. On the one hand, it is very likely that the floor on deposit interest rates will be maintained because it is a stable source of income for the state-owned banks, which have a lot of non-performing loans in their balance-sheets. On the other hand, in the shadow banking system the allocation of credit is less government controlled. However, this does not mean

that the government does not monitor this market. Since the CCP is ubiquitous in China, it is likely that party officials are watching closely the credit provision offered, from the loan sharks in rural towns to the complex off-balance sheet credit vehicles of the big state-owned banks.

This dynamic creates a vicious circle. There is a pervasive moral hazard in China because investors know that the state is behind most of the local government and corporate debtors. The state, for its part, by controlling the credit circuit and the other key levers of the economy, knows that it has the capacity, as it did in the early 2000s, to restructure the debt overhang

in a politically and socially less-disruptive way than in Western liberal economies. Of course, the CCP is also aware that this capacity would weaken if more private and foreign capital would enter the mainstream credit circuit of the economy. As for now, China remains a strong net external creditor (despite recent increases in external indebtedness). More importantly, 92% of the formal banking system is controlled by the state, and only 2% is in foreign hands.¹¹

The challenge of urbanisation

The most likely future scenario therefore is that China will continue to rebalance on its own terms and at its own pace.



The most likely future scenario therefore is that China will continue to rebalance on its own terms and at its own pace.

¹¹ A. Hersh (2014), 'China's Path to Financial Reform: Looking Beyond the Market', Centre for American Progress, Washington DC.

In parallel, China's new investment will fund the urbanisation plan which was released by the State Council in March 2014 after three years of deliberations. According to the plan, China's leadership aims to transfer over the next few years 100 million of its citizens from rural to urban areas, thus increasing the country's total urban population from the current 52% to 60% by 2020. This will require an extraordinary investment effort. The plan envisions the construction of around 30 million new housing units over the next seven years and it has already put aside US\$162 billion to redevelop urban shantytowns.

Consumption will gradually rise, but exports and investments will remain the main drivers of growth. There will be a few bumps along the way (a banking crisis, and consequent debt restructuring is likely), but the trajectory will be maintained. Where will future investment go? Beijing has a few priorities. Upgrading China's manufacturing, industrial and technological capacity is one. Chinese companies are already gaining considerable market share in household durables, laptops and mobile phones and cargo and tanker ships, and in the coming decade they will be fierce competitors in key high-value-added goods such as pharmaceuticals, cars and aircraft, sectors that today are still dominated by Western and Japanese companies. Beijing will also invest in developing the Western part of the country, which is still very poor. The proposed Silk Road, which aims to connect China with Europe (and the countries in-between) via both sea and land, falls into this overall objective. To finance this ambitious project, China has already set up the Asian Infrastructure and Investment Bank (AIIB), whose headquarters are in Beijing.

In parallel, China's new investment will fund the urbanisation plan which was released by the State Council in March 2014 after three years of deliberations. According to the plan, China's leadership aims to transfer over the next few years 100 million of its citizens from rural to urban areas, thus increasing the country's total urban population from the current 52% to 60% by 2020. This will require an extraordinary investment effort. The plan envisions the construction of around 30 million new housing units over the next seven years and it has already put aside US\$162 billion to redevelop urban shantytowns. The Chinese leadership has also guaranteed better access to schools and hospitals and it has already designed concrete infrastructure and transport connections for all these new urbanites. By 2020 all cities with more than 200,000 residents will have a rail station and those with more than 500,000 a high-speed rail connection. Ninety per cent of the urban Chinese population will have an airport close by. The question is whether all this can be achieved without seriously damaging the environment.¹²

12 J. Maher & Xie Pengfei (2014), 'China's New Urbanization Plan: Obstacles and Environmental Impacts', *The Nature of Cities*, 11/1/2014.

In order to undertake this transition in an orderly manner (and not overcrowd the bigger cities), the State Council has decided to gradually reform the hukou household registration system. More concrete guidelines have been established to acquire urban hukous. Farmers have now almost no restrictions if they want to move to townships and small cities, needing to fulfil certain requirements such as being formally employed for a number of years if they want to apply for an urban hukou in cities with between 3 to 5 million people, and they know that it is very difficult to obtain a hukou from the big cities with more than 5 million inhabitants because they apply a tough points system that rewards mostly high skilled and wealthy individuals. It remains to be seen whether this gradual and more environmentally-friendly transition from rural areas to smaller cities works. The reality is that many farmers still want to go to the larger cities, where there is more employment, knowing only too well that this condemns them and their children to live without an urban hukou, and consequently without the right to access public services

such as schooling, healthcare and pensions. Nonetheless, the government is aware of this. Its stated goal is to offer urban hukou to only 45% of the urban population by 2020. Unfortunately, the remaining 55% will have to continue to cover these basic services with their own savings since many local governments are not in a financial position to cover them.¹³

This brings the present analysis full circle. The Chinese leadership knows perfectly well that it stands before huge social and environmental challenges. If it wants to reallocate millions of Chinese farmers to smart and green cities, and provide them with a basic welfare network that assures their well-being and consumption capacity, it will have to gradually increase the country's birth rate in order to build a more stable demographic pyramid and it will need to develop a well-designed tax system which distributes efficiently tax revenues and public service expenditure between Beijing and the local governments. Ultimately, China's successful rebalancing hinges on this task.

Conclusions

Like many other big economies, especially in the Eurozone, China is undertaking deep structural reforms, which are met with fierce resistance by vested interests. However, the Chinese leadership is fully aware that the old growth model based on low-added-value manufactured exports and environmental-damaging capital investments is reaching its limit. For this reason, many in the West think that China should accelerate its opening-up, let market forces allocate the country's savings more efficiently and strive for a service and consumption-led economy.

They will continue to be disappointed. While 'opening-up and reform' will remain the Chinese leadership's motto to continue the development of their country and escape the middle-income trap, they will do so in a very gradual and experimental way, and always under the CCP's full control. The market will increasingly play a more decisive role in the pricing mechanism of resources in different sectors, but it will not operate freely. Policymakers in Beijing have started to believe in

13 The Economist (2014), 'China's cities: The great transition', 22/III/2014.

the virtuousness of market equilibriums, but these will be administratively managed. This is especially the case in the financial sector. China's financial repression (the control over interest rates in the formal banking system, the capital account and the exchange rate of the RMB) allows the government to decide where to allocate the majority of the Chinese people's savings. The CCP is not about to give up these important levers. The formal credit circuit (and large parts of the informal one dominated by the shadow banks, which in any case have strong ties to the formal ones) will still be controlled and guaranteed by the CCP. This creates a dangerous moral hazard spiral (indebtedness is skyrocketing), but it assures a less-convulsive restructuring of debt when it is needed.

Services and consumption will gradually represent a larger part of China's GDP, but to undertake this transformation on solid ground the Chinese leadership is convinced that it still needs to develop its infrastructural, industrial and technological capacity. Only by doing so will it enhance the productivity of the Chinese worker and produce

the higher-added-value goods and services that are necessary for higher wages, better living standards, higher consumption capacity and the modern tax system necessary to fund public services for the great majority of the population. To pursue this strategy, the leadership will allow more private and foreign capital in order to signal its commitment to openness and garner the productive and innovative capacity of these forces, but this 'alien' capital will most likely not be able to buy more than 20% of the ownership of companies in strategic sectors.

To sum up, China is rebalancing, but it is doing so with Chinese characteristics: on its own terms and at its own pace. Will the ride be smooth? Certainly not. There will be some serious bumps ahead (a banking crisis is a real possibility, and its consequences are unpredictable). But the most likely scenario is that China will continue its development path based predominantly on investments and exports, and that the US and Europe will have to deal with an increasingly stronger (and still illiberal) competitor both economically and politically.

To sum up, China is rebalancing, but it is doing so with Chinese characteristics: on its own terms and at its own pace. Will the ride be smooth? Certainly not. There will be some serious bumps ahead (a banking crisis is a real possibility, and its consequences are unpredictable). But the most likely scenario is that China will continue its development path based predominantly on investments and exports, and that the US and Europe will have to deal with an increasingly stronger (and still illiberal) competitor both economically and politically.



**Informe Elcano 18:
España mirando al Sur: del
Mediterráneo al Sahel**
Félix Arteaga

El Informe Elcano 18 estudia los riesgos y oportunidades para España en la vasta región que se extiende desde los países del sur del Mediterráneo hasta los del Sahel, y contempla el estado y tendencias de las cuestiones de seguridad, defensa, políticas y económicas de interés para España. Señala además la necesidad de prestar atención geoeconómica a África, donde se jugarán buena parte de los intereses nacionales en las próximas décadas, atención que ya le están prestando países como China, Turquía, Brasil y Francia, entre otros.

**DOCUMENTOS DE
TRABAJO (DT)**

**Mucho ruido y pocas
nueces: necesidad y
límites de la gobernanza
económica global**
Federico Steinberg
DT 14/2014 - 11/11/2014

**Pautas de implicación
entre condenados por
actividades relacionadas
con el terrorismo yihadista
o muertos en acto de
terrorismo suicida en
España (1996-2013)**
Carola García-Calvo y
Fernando Reinares
DT 15/2014 - 17/11/2014

**Cuba: apuntes para el
debate sobre oposición
leal y soberanía desde el
derecho internacional y el
modelo de la Declaración
Universal de Derechos
Humanos**
Arturo López-Levy
DT 16/2014 - 01/12/2014

**ANALISIS DEL REAL
INSTITUTO (ARI)**

**El papel del voto hispano
en las elecciones de
noviembre en EEUU**
Daniel Ureña e Inés Royo
ARI 51/2014 - 03/11/2014

**Spain leads the world
market for infrastructure
development**
William Chislett
ARI 52/2014 - 05/11/2014

**Tras las elecciones en
Ucrania, ¿qué escenarios?**
Ruth Ferrero-Turrión
ARI 53/2014 - 13/11/2014

**Toreros famélicos, majas
desahuciadas y “Leyenda
Negra”: España vista a
través de las viñetas de la
prensa internacional**
Pablo Francescutti
ARI 54/2014 - 14/11/2014

**Restaurar y redefinir las
relaciones con Rusia**
Araceli Mangas Martín
ARI 55/2014 - 17/11/2014

New kids on the block: dinámicas de cambio en la representación española en el Parlamento Europeo, 2014-2019

Salvador Llaudes
ARI 56/2014 - 18/11/2014

Middle East: alliances in times of turmoil

Haizam Amirah-Fernández
ARI 57/2014 - 21/11/2014

La presencia española en Tailandia: análisis y sugerencias para potenciar las relaciones empresariales y culturales

Gloria García
ARI 58/2014 - 24/11/2014

Is China rebalancing? Yes, but with Chinese characteristics

Miguel Otero-Iglesias
ARI 59/2014 - 27/11/2014

España, de nuevo, en el Consejo de Seguridad: ¿qué cabe esperar?

Juan Antonio Yáñez-Barnuevo
ARI 60/2014 - 28/11/2014

Ocho cuestiones clave para la internacionalización de la empresa

Enrique Fanjul
ARI 61/2014 - 10/12/2014

Gibraltar, controles en la verja y nuevo diálogo ad hoc: la UE se involucra en la controversia

Alejandro del Valle Gálvez
ARI 62/2014 - 19/12/2014

COMENTARIOS ELCANO

How to radically cut Spain's unemployment: feasible or wishful thinking?

William Chislett
Expert Comment 64/2014 - 12/11/2014

Un año del Plan de Internacionalización de la Cultura Española (PICE)

Ángel Badillo
Comentario Elcano 65/2014 - 18/11/2014

Reunión de la OPEP: nueva presidenta, mismas cuotas

Gonzalo Escribano
Comentario Elcano 66/2014 - 28/11/2014

Can Spain afford the economic programme of Podemos?

William Chislett
Expert Comment 67/2014 - 11/12/2014

Las Cumbres Iberoamericanas en la encrucijada

Carlos Malamud
Comentario Elcano 68/2014 - 15/12/2014

Should the EU suspend Turkey's accession negotiations?

William Chislett
Expert Comment 69/2014 - 17/12/2014

ESTRATEGIA EXTERIOR

Igualdad de género y política exterior española

María Solanas
EEE 21/2014 - 09/12/2014

Entrevista con...



Entrevista con Rebeca Grynspan

Secretaria General Iberoamericana

Nacida en San José de Costa Rica en 1955, hija de judíos polacos huidos del Holocausto, política y diplomática costarricense enormemente simpática, anteriormente responsable de los proyectos de desarrollo de la ONU para el Caribe y América Latina, con una enorme experiencia sus espaldas, es desde abril pasado Secretaria General de Iberoamérica (SEGIB), con sede en Madrid. La última Cumbre Iberoamérica se celebró en Veracruz (México) los pasados días 8 y 9 de diciembre y a partir de ahora será bienal.



Pregunta: El Rey apeló en la XXIV Cumbre Iberoamericana a “llegar hasta donde sea posible”. ¿Hasta dónde ha sido posible?

Respuesta: Las metas que nos fijamos en Veracruz son posibles. Fue una cumbre mucho más concreta y con una declaración no retórica. Y todo lo que está en la declaración es posible y lo podemos llevar adelante en Iberoamérica. La propuesta esencial es nuestra apuesta por la educación, y la principal, por la movilidad

académica de estudiantes y profesores universitarios, lo que la prensa ha llamado el “Erasmus iberoamericano”.

P.: ¿No tendría sentido incorporar a EE UU y Europa a esto, dados los flujos de estudiantes?

R.: Siempre son posibles desde el punto de vista económico los intercambios con Estados Unidos y Europa. Habrá un programa con Europa y Estados Unidos. Pero también hay una gran necesidad

de explotar el potencial entre las universidades iberoamericanas. Hay universidades en Iberoamérica que han llegado a estándares y rankings internacionales. Además este es un programa que no es sólo para el intercambio sino para que la movilidad académica sirva al mejoramiento de los estándares académicos. Es un objetivo primario.

P.: ¿Se configura Iberoamérica esencialmente como espacio, lo que no es poco?

R.: Hay algo en lo que creo firmemente: el espacio iberoamericano existe por las relaciones de la gente. No por las relaciones de los gobiernos. Los gobiernos vienen a ser una representación política de ese espacio construido a través de los años y de los siglos por las afinidades, por las relaciones, por el intercambio comercial, por las empresas que han hecho un enjambre de redes. Aquí la pregunta es si esa representación política que es la Cumbre de Presidentes y la representación institucional que es la Secretaría General

Iberoamérica pueden potenciarlo para seguir construyéndolo. La respuesta en Veracruz es que hay mucho que podemos hacer conjuntamente para potenciar ese espacio.

P.: ¿Hay “varias geopolíticas” en Iberoamérica, como dijo el Rey?

R.: Definitivamente. Y creo que viviremos con esto por los años por venir. No creo que vaya a ser un fenómeno pasajero, y no veo por qué no tiene que serlo. En Europa también hay varias geopolíticas. Iberoamérica lo vive igualmente, con una diferencia: no hemos tenido la necesidad de construir el andamiaje institucional que Europa ha tenido que levantar después del dolor de las guerras. Y por tanto el camino de Latinoamérica y de Iberoamérica en esta dirección es distinto. Las distintas geopolíticas y las distintas configuraciones institucionales pueden complementarse en una región que seguirá siendo plural

P.: ¿Qué impacto puede tener sobre Iberoamérica la normalización de las relaciones entre EE UU y Cuba?

R.: Muy benéfica, en primer lugar, y muy bienvenida. Hay tres temas de Latinoamérica con Estados Unidos que han sido problemáticos en los últimos 30 años o más. Uno es el de Cuba y el embargo, y América Latina ha sido unánime en que debería terminarse. El segundo, migraciones. Y también Obama ha hecho avances en el tema migratorio. El tercero es el de la inseguridad del crimen organizado y las drogas. En dos de estos temas hemos visto avances enormes que normalizan las relaciones entre Iberoamérica y Estados Unidos, tan importantes para la región. Uno no puede olvidarse del norte de América.

P.: ¿Cómo están cambiando las relaciones entre España y América Latina? Ahora los inversores de esta región están contribuyendo a la recuperación española.

¿Se establece, que no restablece, una simetría?

R.: Absolutamente. En 1991 se constituyó la Cumbre; en 2005 la Conferencia con la creación de la Secretaría [Iberoamérica] y ahora tenemos que pasar a ser una comunidad de países que se relacionan entre sí de una manera mucho más horizontal.

P.: Las perspectivas económicas son en general peores ahora para América Latina. ¿Qué consecuencias puede tener esta situación?

R.: Va a tener consecuencias no deseables que hay que evitar, pues no se van a evitar por la mano invisible. La desaceleración podría llevar a una reducción de los éxitos que ha tenido la región en términos de combatir la pobreza y la desigualdad. Eso traería una gran decepción entre la población, porque en todos estos años de auge ha surgido toda una clase media que tiene aspiraciones y demandas sobre el aparato estatal a la que hay que responder. No sólo en término de acceso a los servicios, sino de calidad de estos servicios, de la

salud, de la educación, del transporte, de la vida en la ciudad, y también de la transparencia y la rendición de cuentas. Es un resultado deseable de todo este periodo, pero obviamente una desaceleración económica trae tensiones entre las aspiraciones que se han forjado durante estos años, entre las demandas de esa población, y las posibilidades del gobierno de afrontarlas. Aunque no todos los países latinoamericanos están pasando por la misma desaceleración. Hay varias velocidades.

P.: ¿Faltan gobernantes de calidad en Iberoamérica?

R.: Responder a estas aspiraciones de la sociedad en un momento de desaceleración va a requerir mejores gobiernos. Y esta reforma institucional para poder no sólo expandir el gasto público para los servicios, sino mejorarlos desde el punto de vista más cualitativo, requerirá un esfuerzo especial de los gobiernos. El problema de las reformas institucionales en este sentido es que son muy difíciles de hacer. Toman tiempo y hay pocos incentivos en las democracias

para hacerlas. En mi país dicen que uno se come la piña pero es otro al que le duele la panza. Un gobierno puede decir que aumentó en 100.000 alumnos la matrícula de primaria pero lo que tiene que hacer es que ahora los alumnos sepan mejor matemáticas. Y si saben competir con los alumnos de otros países en este mundo globalizado, mucho mejor. Toma mucho más tiempo, es más difícil de explicar. Yo no creo que haya otro camino para América Latina que un mejoramiento de la calidad de los servicios, especialmente en el tema educativo.

P.: ¿Hay preocupación en América Latina por el Tratado Transatlántico de Comercio e Inversiones, el TTIP en sus siglas inglesas?

R.: Lo que yo espero es que no sea transatlántico norte. América Latina es el único continente que tiene el Atlántico y el Pacífico. Debería estar involucrada.

Actividades



Actividades

Noviembre - Diciembre

El II Foro Elcano sobre Terrorismo Global y la reunión del Patronato del Real Instituto Elcano, bajo la presidencia de S.M. el Rey, son algunas de las principales actividades realizadas en estos dos meses.

- Mesa redonda **“The EU-Russia conundrum: comparing visions for their neighbourhood”**, celebrada en Madrid y organizada por CIDOB, la Fundación Friedrich Ebert y el Real Instituto Elcano (4 de noviembre de 2014).

- Almuerzo con motivo de la mesa redonda **“The EU-Russia conundrum: comparing visions for their neighbourhood”**, durante el que se debatió sobre **“Comparing European perspectives: How to deal with Russia?”** (4 de noviembre de 2014).

- Reunión con **Hugo Dixon**, autor del libro **“The In/Out Question: why Britain should stay in the EU and fight to make it better”**. Durante la reunión, actuó como discusant **José María de Areilza**, Profesor de ESADE y titular de la Cátedra Jean Monnet-ESADE (5 de noviembre de 2014).

- Mesa redonda **“De Gasperi y la Patria Europa”**. Pasado, presente y futuro del proyecto europeo en el 60 aniversario del fallecimiento de uno de los padres fundadores; celebrada en Madrid, fue organizada conjuntamente por la Embajada de Italia y el Real Instituto Elcano (7 de noviembre de 2014).

- Seminario **“Do Mediterrâneo ao Golfo da Guiné: reflexões luso-espanholas”**. Este seminario, celebrado en Lisboa, tuvo como objeto identificar las áreas de interés y las posibilidades de adoptar iniciativas conjuntas que permitan a los dos



países afrontar los desafíos comunes y aprovechar las oportunidades existentes; estuvo organizado por el Centro de Estudios Internacionais del Instituto Universitário de Lisboa y el Real Instituto Elcano (10 de noviembre de 2014).

- Presentación del informe de la OCDE “**Social Cohesion Policy of Vietnam**”, realizada por Ji-Yeun, analista política del Centro de Desarrollo de la OCDE, y organizada por el Club de Madrid y el Real Instituto Elcano (11 de noviembre de 2014).

- Reunión con el **profesor Whitney Lackenbauer**, de la St. Jerome’s University de Waterloo, Ontario, que habló sobre “El acceso a los recursos del Ártico” (11 de noviembre de 2014).

- Reunión con **Matts Persson**, director de Open Europe, que intervino sobre “The UK political debate on the EU: A view from Open Europe” (12 de noviembre de 2014).

- Reunión con **Yongwoo Knwon**, Director-General of the Korean Peninsula Peace Regime Bureau at the ROK Foreign Ministry, en torno a “Rok’s North Korea &

Unification Policies” (13 de noviembre de 2014).

- Presentación del **Informe Elcano nº 17 “V Índice Elcano de Oportunidades y Riesgos Estratégicos para la Economía Española”**.

Titulado en esta ocasión “Hacia una mejor inserción internacional de la economía española” realizado por Alfredo Arahetes y Federico Steinberg. La presentación contó con las intervenciones de Jaime García-Legaz, secretario de Estado de Comercio; Elena Pisonero, presidenta de Hispasat; y Guillermo de la Dehesa, presidente de AVIVA. Este V Índice Elcano, además de trazar el nuevo perfil de la interdependencia económica de España en 2013 presenta un diagnóstico de los

problemas del sector exterior, así como propuestas para superarlos (14 de noviembre de 2014).

- **II Foro Elcano sobre Terrorismo Global**. En su segunda edición, celebrada en Casa Árabe, el Foro Elcano abordó el análisis de “Las transformaciones recientes del terrorismo global”. Los últimos acontecimientos en el yihadismo internacional, determinados por la emergencia del Estado Islámico de Irak y Levante (EIL) –actualmente autodenominado Estado Islámico (EI)– como matriz alternativa y en competencia con al-Qaeda, y el establecimiento del Califato en territorio iraquí el pasado mes de junio, obligan a



reflexionar en esta ocasión no sólo en torno a los cambios experimentados en el seno del mismo –tema al que se dedicaron los paneles de la primera sesión–, sino también sobre sus implicaciones para el Mediterráneo Occidental. Esto es, tanto la amenaza que dichos cambios suponen para los distintos países Magreb-Sahel y Europa, dada su renovada capacidad de movilización, como las estrategias, políticas y medidas adoptadas para contrarrestarla –aspectos a los que se dedicaron los paneles programados en la segunda sesión. El Foro fue organizado por Casa Árabe, la Embajada de Estados Unidos y el Real Instituto Elcano (17-18 de noviembre de 2014).

- **Jornada anual del Comité Español del Consejo Mundial de la Energía**, dedicada al tema “Global Energy: Strategies and Values”, y organizada por el Club Español de la Energía y el World Energy Council, con el patrocinio de Repsol y la colaboración del Real Instituto Elcano (20 de noviembre de 2014).

- Reunión con **Mark Leonard**, cofundador y director del European Council on Foreign Relations (ECFR), sobre “La crisis del orden de seguridad europeo tras el conflicto en Crimea” (24 de noviembre de 2014).

- **Presentación de la web Elcano de Presencia Global a un grupo de comunicadores** (26 de noviembre de 2014).

- Reunión con **Manuel Benítez**, diplomático argentino, en torno a “Argentina, América Latina y la globalización” (27 de noviembre de 2014).

- Reunión con **Jean-Paul Laborde**, director ejecutivo del Counter-Terrorism Committee Executive Directorate (CTED) de Naciones Unidas, quien visitó el Instituto para hablar sobre las “Nuevas estrategias del CTED” (28 de noviembre de 2014).

- Visita al Instituto de una delegación integrada por representantes de diversas áreas de la **Administración de Pakistán** (2 de diciembre de 2014).



- Reunión con **Sardar Ayaz Sadiq**, presidente de la Asamblea Nacional de Pakistán, que intervino sobre “Democracy in Pakistan: Challenges and opportunities” (3 de diciembre de 2014).

- Presentación del **Informe Elcano 18 “España mirando al sur: del Mediterráneo al Sahel”**, con la participación de Pedro Morenés, ministro de Defensa, entre otros. El Informe estudia los riesgos y oportunidades para España en la vasta región que se extiende desde los países del sur del Mediterráneo hasta los del Sahel y contempla el estado y tendencias de las cuestiones de seguridad, defensa, políticas y



económicas de interés para España. Señala además la necesidad de prestar atención geoeconómica a África, donde se jugarán buena parte de los intereses nacionales en las próximas décadas, atención que ya le están prestando países

como China, Turquía, Brasil y Francia, entre otros (9 de diciembre de 2014).

- Debate sobre “**¿Esta vez sí? ¿El declive de la hegemonía del dólar?**” con motivo de la publicación del libro de Miguel Otero-Iglesias, investigador principal del Real Instituto Elcano, titulado “The euro, the dollar and the global financial crisis. Currency challenges seen from emerging markets”, con las intervenciones de Xavier Vidal-Folch, periodista y presidente del World Editors Forum, y de Alicia García-Herrero, Chief Economist for Emerging Markets, BBVA Research (9 de diciembre de 2014).

- Sexta edición de las Conversaciones Elcano que contó con la intervención de



Yolanda Román, directora AGENDA Public Affairs de Inforpress, sobre “¿E-lobby? El nuevo paradigma de la influencia” (10 de diciembre de 2014).

- Mesa redonda hispano-polaca “**Spain and Poland: strategic partners in a Union in flux**”, celebrada en Madrid y organizada por el Polish Institute of International Affairs (PISM) y el Real Instituto Elcano (11 de diciembre de 2014).

- Reunión del **Patronato del Real Instituto Elcano** con la asistencia de S.M. el Rey (18 de diciembre de 2014).



Conectados



Conectados

Elcano en Twitter

STORIFY

En su segunda edición, el Foro Elcano abordó el análisis de “Las transformaciones recientes del terrorismo global”. Los últimos acontecimientos en el yihadismo internacional, determinados por la emergencia del Estado Islámico de Irak y Levante (EIL) como matriz alternativa y en competencia con al-Qaeda, y el establecimiento del Califato en territorio iraquí el pasado mes de junio, nos obligan a reflexionar en esta ocasión no solo en torno a los cambios experimentados en el seno del mismo, sino también sobre sus implicaciones para el Mediterráneo Occidental.
<http://www.blog.rielcano.org/ii-foro-elcano-sobre-terrorismo-global/>



IEEE
@ieee_es

Seguir

HOY 17 y MAÑANA 18 II Foro Elcano Terrorismo Global. Puedes seguirlo en streaming ow.ly/Eh2qu y twitter #FETG



US Embassy Madrid
@USembassyMadrid

Seguir

Kris Urs: “Alabamos el esfuerzo de España en la lucha contra el terrorismo internacional” @rielcano #FETG @Casaarabe



Miguel Ángel Robles
@roblesarranz

Seguir

Si se hubiera reformado el código penal después del 11S y no hasta el 2010, posiblemente el 11M no hubiera ocurrido, según @F_Reinares #FETG



Fernando Reinares
@F_Reinares

Seguir

Today #jihadist organizations rely on a combination of #terrorism and #guerilla tactics, explains @assafmoghadam in his #FETG presentation.



Casa Árabe
@Casaarabe

Seguir

Very skeptical about #alqaeda and #IS coming together. They have different aims: Guido Steinberg @SWPBerlin #FETG



Obsidiana
@ObsidianaB

Seguir

Las distancias ya no importan. Siguiendo la 2ª jornada de #FETG a 400 km de Madrid y aprendiendo. Gracias por hacerlo posible.



Assaf Moghadam
@assafmoghadam

Seguir

Spanish Secretary of State for Security makes appeal to call ISIS Daesh. #FETG



Carola García-Calvo
@carolagc13

Seguir

Momento de clausurar el II Foro de Terrorismo Global pero con gran cantidad de "food for thought" para seguir trabajando hasta el III #FETG

TUITS DESTACADOS



The Hispanic Council
@HispanicCouncil

Seguir

Hoy [@rielcano](#) publica nuestro artículo "El papel del voto hispano en las elecciones de noviembre en EEUU"
realinstitutoelcano.org/wps/portal/web...



Cidob Barcelona
@CidobBarcelona

Seguir

Comencem el seminari The EU-Russia conundrum a la [@UEmadrid](#), juntament amb [@rielcano](#) i FES [#EU_Russia](#)



ELPAÍS Internacional
@elpais_inter

Seguir

Entrevista digital: mañana, 11.00 cort.as/J11U Pregunta a Ignacio Molina, experto en la UE del [@rielcano](#), sobre la nueva Comisión



Iñigo Méndez de Vigo
@IMendezdeVigo

Seguir

Hoy la Unión Paneuropea entregará Premio Otto de Habsburgo a Emilio Lamo de Espinosa, presidente de [@rielcano](#) .
Merecidísimo!!!



Fernando Reinares
@F_Reinares

Seguir

El [@rielcano](#) seleccionado por [@UN_CTED](#) para su red internacional de institutos especializados en análisis de [#terrorismo](#) y [#antiterrorismo](#)



Real Inst. Elcano
@rielcano

Seguir

Instituto Elcano e [@CEI_IUL](#) refiletem, hoje, juntos em Lisboa sobre os riscos e oportunidades "Do Mediterrâneo ao Golfo da Guiné" 16h (ESP)



Ivanosca LV
@quiet_analysis

Seguir

Aniversarios: 25 años de caída del [#MuroDeBerlin](#) ow.ly/E1TAu - El [#BlogElcano](#) cumple 2 años ow.ly/E3cq2 vía [@rielcano](#)



Ramiro Villapadierna
@Villapadierna

Seguir

Un recuerdo debido "[@CharlesTPowell](#) homenajea a un gran europeo, Alcide de Gasperi, 60 via [@rielcano](#)
realinstitutoelcano.org/wps/wcm/connec..."



María Solanas Cardín
@Maria_SolanasC

Seguir

Un placer contar con [@elenapisonero](#), miembro del consejo científico de [@rielcano](#), como ponente en la presentación del [#ÍndiceEconomía](#).



Diana Barrantes
@DianaBarrantes

Seguir

[#España](#) no cuenta con tantos [#foreignfighters](#) como resto de [#UE](#).
[@carolagc13](#) de [@rielcano](#) explica cifras aquí: blog.rielcano.org/la-amenaza-del...
[#FETG](#)



Charlie G. Encina
@EncinaCharlie

Seguir

[@rielcano](#) En unos momentos en [@Avivir](#) de [@La_SER](#) hablaré de Obama y su política ante los secuestros de ciudadanos de EEUU



Carlo Marzocchi
@CarloMarzocchi1

Seguir

'Networks of [#thinktank](#) on [#Twitter](#)' paper in Spanish from [@rielcano](#) included in [#EUCOLibrary](#) TTR ow.ly/EMJ7k

 **Alicia Sorroza**
@Alisorroza Seguir

@rielcano participa seminario preparatorio cumbre UE-LAT académica en univ. Guadalajara @CELAREALCUE @eulacfoundation @idameriques @AMPEI1

 **20 minutos.es**
@20m Seguir

#Europa boxea por debajo de su peso: mucha presencia, poco poder owl.li/EZkEQ En el blog de @nemosegu | @rielcano #GlobalPresence

 **IUISI**
@iuisi Seguir

F. Arteaga:"Desde el @rielcano se propone un cambio de mentalidad de los españoles y las instituciones sobre África" @rielcano #MirandoAISur

 **Real Inst. Elcano**
@rielcano Seguir

Comienza el #DebateDólar con la presencia de Xavier Vidal-Folch, Alicia García-Herrero, @Steinbergf y @miotei.

 **Real Inst. Elcano**
@rielcano Seguir

Hoy nuestra investigadora @iolivie ha estado en la Comisión de Cooperación del @Congreso_Es hablando de inversión, cooperación y desarrollo.

 **Yolanda Román**
@stricto_sensu Seguir

Hoy reflexiono sobre e-lobby, influencia e incidencia política digital en @rielcano. Sigue la conversación con #elcanotalks

 **Miguel Otero**
@miotei Seguir

Both EU secretaries of state from #Spain_Poland agree @rielcano @JunckerEU Plan is a good start but it needs to be strengthened to work

 **Valeria MendezdeVigo**
@vmendezdevigo Seguir

¿Quieres saber sobre Igualdad de género y pol ext española ?- Lee excelente análisis d @Maria_SolanasC @rielcano

 **RIBEI Red Iberoamericana**
@RIBEInoticias Seguir

#CumbreVeracruz reflexiones @CarlosMalamud @rielcano sobre el futuro de las Cumbres #Iberoamericanas goo.gl/j1fzM5, @SEGIBdigital

 **William Chislett**
@WilliamChislett3 Seguir

Should the European Union suspend Turkey's accession negotiations? My comment for the @rielcano realinstitutoelcano.org/wps/portal/web...

TUITS DESTACADOS



Casa de S.M. el Rey
@CasaReal

Seguir

El Rey preside la reunión del Patronato del Real Instituto Elcano de Estudios Internacionales casareal.es/ES/Actividades



Salvador Llaudes
@sllaudes

Seguir

Exitoso 2014 con @CCEuropa y con el @rielcano. A seguir trabajando para que 2015 venga con mejores cosas, para que traiga una #MejorEuropa.



Manen Taibo
@ManenTaibo

Seguir

Durante 2014 en @rielcano organizamos 163 actividades. ¡Gracias por participar, asistir y seguimos! ¡ Feliz 2015 !



Real Inst. Elcano
@rielcano

Seguir

El #EquipoElcano al completo os desea una feliz salida de año y un mejor 2015. ¡Muchas gracias por vuestro apoyo!

TRENDING TOPIC



El 10 de diciembre, fuimos de nuevo Trending Topic

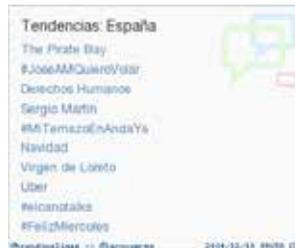


Trendinalia España
@trendinaliaES

Seguir

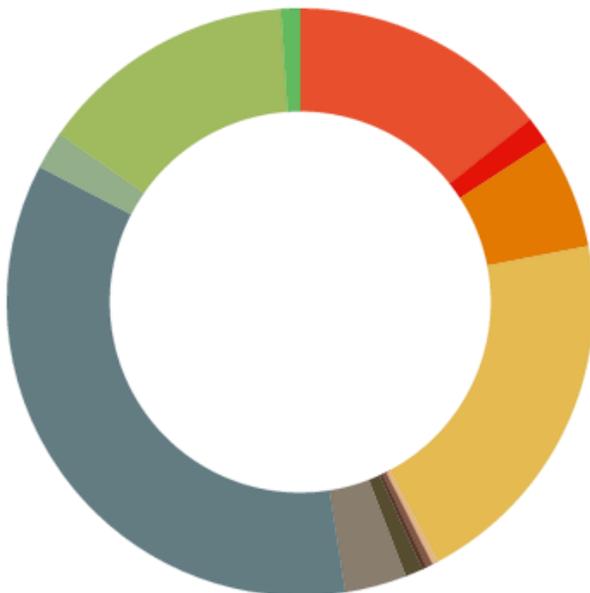
#elcanotalks acaba de convertirse en TT ocupando la 9ª posición en España. Más en trendinalia.com/twitter-trendi... #trndnl

Madrid, Comunidad de Madrid



Web y blog Elcano

Resumen de 2014 / Summary of 2014



ARIs: 64	DTs / WPs: 17	Comentarios Elcano / Expert Comments: 70	Entradas en el Blog / Posts on the Blog: 232	Informes / Reports: 4
Revista Elcano: 4	Elcano Policy Papers: 3	Boletín/Newsletter: 11	Novedades en la RED: 39	
Entrevistas / Interviews: 401	Notas de prensa / Press releases: 24	Actividades / Events: 163	Grupos de Trabajo / Working Groups: 12	

★ **66**

Klout Score.
Twitter: 12.3K seguidores/followers
Facebook: 3K me gusta/likes

▲ **9%**

Incremento de visitas en la
respecto a 2013 / Website traffic
growth compared to 2013

▲ **138%**

Incremento de sesiones en el blog
respecto a 2013 / Blog sessions
growth compared to 2013

★ **3061**

Menciones en medios de
comunicación / References in
the media

👤 **22286**

Suscriptores del Boletín/Newsletter
Boletín/Newsletter subscribers

(*)Nota / Note: ARIs (Análisis del Real Instituto Elcano), DTs (Documentos de Trabajo) / WPs (Working Papers). Fuente / Source: Real Instituto Elcano, Klout Score, Twitter, Facebook, AWSTATS (Web), Google Analytics (Blog).

Con el patrocinio de



AIRBUS
GROUP

ATLANTIC COPPER

BBVA



IBERDROLA

IBM

INDITEX



renfe

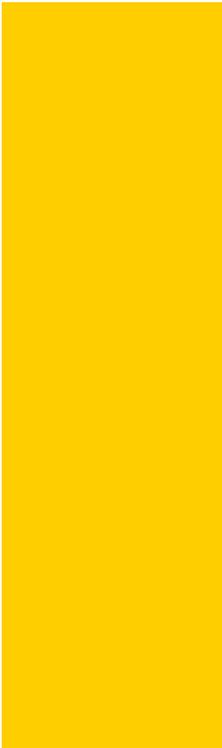


Consejo Asesor Empresarial



IBERIA









REAL INSTITUTO
elcano
ROYAL INSTITUTE

Estudios internacionales y estratégicos
International and strategic studies

Número #05 Noviembre - Diciembre 2014

Real Instituto Elcano

www.realinstitutoelcano.org

info@rielcano.org

Teléfono: 91 781 67 70

C/ Príncipe de Vergara, 51. 28006 Madrid

www.blog.rielcano.org

