

Revista **elcano**

Número #04 | Septiembre - Octubre 2014



Publicaciones

The euro for China: too big to fail and too hard to rescue

Cómo atajar la crisis de crecimiento europea

Dinamizando las relaciones hispano-japonesas: propuestas de la sociedad civil

Oriente Medio: alianzas en tiempos revueltos

Claves para fortalecer la presencia empresarial española en Malasia

Siria, Irak y la movilización terrorista en España: reactivación de redes latentes y eclosión del yihadismo *homegrown*

Spain leads the world market for infrastructure development

'Race to the bottom' or setting global standards? Assessing the regulatory impact of the TTIP

España en el Consejo de Seguridad de la ONU 2015-2016: apuntes desde cuatro planos

La diplomacia digital del ex ministro Carl Bildt

Entrevista con...

Eduardo Posada-Carbó

Actividades

Mesa redonda "La diplomacia pública como reto de la política exterior"

Debate "Movilización yihadista en Siria e Irak: desafíos para España"

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...

El comportamiento de China hacia la Unión Monetaria Europea, la dinamización de las relaciones hispano-japonesas, la crisis de crecimiento europea, la situación en Oriente Medio, así como la presencia empresarial española en Malasia, son algunos de los temas que recoge la sección de **Publicaciones**, que en esta ocasión incluye, además, Siria, Irak y la movilización terrorista en España; el liderazgo español en el mercado mundial de desarrollo de infraestructuras; el impacto del TTIP; España en el Consejo de Seguridad de la ONU; y la diplomacia digital del ex ministro Carl Bildt.

La **Entrevista**, realizada por Andrés Ortega, investigador senior del Real Instituto Elcano, tiene como protagonista a Eduardo Posada-Carbó, director de Estudios Graduados del Centro de Estudios Latinoamericanos de la Universidad de Oxford, y catedrático de Historia y Política de América Latina.

Entre las **Actividades** organizadas en estos dos meses, cabe destacar la mesa redonda sobre “La diplomacia pública como reto de la política exterior”, que contó con la participación de Emilio Lamo de Espinosa, presidente del Real Instituto Elcano, Cecilia Yuste, directora general de la Oficina de Información Diplomática y Rafael Conde de Saro, director de la Oficina del Alto Comisionado para Marca España, entre otros. Asimismo, el debate sobre “Movilización yihadista en Siria e Irak: desafíos para España” tuvo destacadas intervenciones por parte de Miguel A. Ballesteros, director general del Instituto Español de Estudios Estratégicos, Dolores Delgado, fiscal de la Audiencia Nacional o Juan Carlos Marín, jefe del área de Terrorismo Internacional del CNCA, al igual que la mesa redonda sobre “España: imagen y marca. ¿Cómo nos ven, cómo somos?”. Richard Wike, del Pew Research Center, Thomas Friedman, columnista del New York Times, y Félix San Roldán, director del Centro Nacional de Inteligencia, fueron algunos de los invitados destacados que visitaron el Instituto. Se realizaron presentaciones del Informe Elcano de Presencia Global 2014 a un nutrido grupo de embajadores de diversos países y se celebraron reuniones con Clovis Rossi, columnista de la Folha de Sao Paulo, Gina Casar, secretaria General Adjunta del PNUD, Humberto de la Calle, jefe del equipo negociador de la paz del Gobierno de Colombia o Julian King, del Foreign and Commonwealth Office. Una vez más, tuvo lugar una nueva edición de las Conversaciones Elcano, que en esta ocasión contó con la presencia de Juan Luis Manfredi, periodista y profesor de la Universidad de Castilla-La Mancha.

En la sección **Conectados** se recoge la presencia del Real Instituto Elcano en las redes sociales, principalmente en Twitter, mediante algunos de los tuits más destacados, así como el storify del seminario “La diplomacia pública como reto de la política exterior”. La evolución de las visitas al blog cierra el cuarto número de la Revista Elcano.

Contenidos





Publicaciones

- 7 The euro for China: too big to fail and too hard to rescue
Miguel Otero-Iglesias
- 17 Cómo atajar la crisis de crecimiento europea
Federico Steinberg
y Miguel Otero-Iglesias
- 25 Dinamizando las relaciones hispano-japonesas: propuestas de la sociedad civil
Mario Esteban
- 40 Oriente Medio: alianzas en tiempos revueltos
Haizam Amirah Fernández
- 46 Claves para fortalecer la presencia empresarial española en Malasia
Luis Blancafort
y Jacinto Soler-Matutes
- 64 Siria, Irak y la movilización terrorista en España: reactivación de redes latentes y eclosión del yihadismo *homegrown*
Fernando Reinales
y Carola García-Calvo
- 70 Spain leads the world market for infrastructure development
William Chislett
- 75 'Race to the bottom' or setting global standards? Assessing the regulatory impact of the TTIP
Gabriel Siles-Brügge
- 84 España en el Consejo de Seguridad de la ONU 2015-2016: apuntes desde cuatro planos
Ignacio Molina
- 88 La diplomacia digital del ex ministro Carl Bildt
Javier Jiménez-Ugarte

Entrevista con...

Actividades

- 94 Eduardo Posada-Carbó
- 98 Mesa redonda "La diplomacia pública como reto de la política exterior"
Debate "Movilización yihadista en Siria e Irak: desafíos para España"

Conectados

- 102 Elcano en las redes sociales

Publicaciones



The euro for China: too big to fail and too hard to rescue

Miguel Otero-Iglesias

The aim of this paper is to understand China's strategic behaviour towards the European Monetary Union (EMU).¹

The first section of this paper chronologically summarises China's support for the single currency since its creation up to the Eurozone crisis. The second section explains why China has been so supportive. Beijing wants to move away from dollar hegemony and thus it favours a tripolar monetary system based on the US dollar, the euro and the Chinese Renminbi (RMB). With this in mind, China has continued to diversify its foreign reserves in euros, making it 'too big to fail'. Finally, the third part focuses on how, by the end of 2011, China switched to a more cautious approach due to the difficulty involved in rescuing the Eurozone. The unwillingness of Europe's leaders to enter a strategic bargaining process has convinced policymakers in Beijing of the wisdom of keeping a lower profile while making sure the euro's value remains stable.

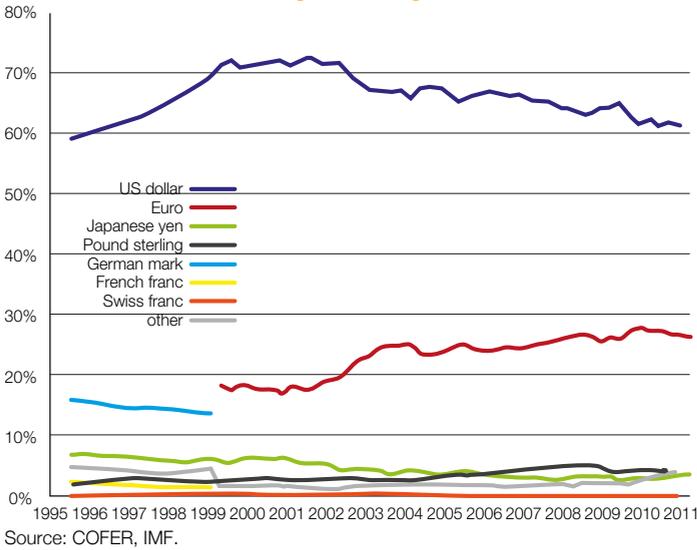
China's unequivocal support for the euro

From the early days of EMU, the emergence of the euro as a potential challenger to the US dollar was greeted favourably by China. Chinese policymakers have never been satisfied with dollar unipolarity and thus they welcomed the euro as a counter-balance. With trillions of reserves accumulated over the past decade, diversification of currencies, especially into the euro, has always been one of the Chinese government's main aims.

It is common knowledge that the currency distribution of China's foreign reserves is a state secret. Nonetheless, in an article published in 2010 in the China Securities Journal, unnamed managers from the State Administration of Foreign Exchange (SAFE) disclosed that at the end

¹ This ARI is a condensed version of the academic article by M. Otero-Iglesias (2014), 'The euro for China: too important to fail and too difficult to rescue', The Pacific Review, <http://www.tandfonline.com/doi/abs/10.1080/09512748.2014.948569?journalCode=rp> re20#.VCREf_mSxic.

Figure 1.
Global distribution of foreign exchange reserves, 1995-2011



of the decade (note that this was before the euro crisis) China's reserves² were roughly similar to the global average: 65% were in US dollars, 26% in euros, 5% in Sterling and 3% in Japanese yen (see Figure 1).

During the euro crisis open editorials hinting at the possibility of a break-up of EMU from renowned economists such as Krugman and Roubini were a common feature in British and American newspapers. This pessimistic outlook on the euro contrasted with the beliefs of Chinese policymakers and commentators. For an overwhelming majority of the members of the Chinese financial elite interviewed over the past few years for this study, the likelihood of a Eurozone break-up remains remote. They acknowledge that by not having a full-fledged fiscal union there will always be doubts about the project, but in their view the dismemberment of the Eurozone is unlikely.

The optimism of China's policymakers on the euro's future is reflected in their actions. That the euro was able to maintain its exchange rate value above the US dollar during its greatest existential crisis is partly due

Figure 2.
Euro-US dollar exchange rate, 1999 to March 2012



² Reuters (2010), 'China offers rare glimpse into reserves, heavy in dollars', 3/1X/2010.

to Chinese confidence in the single currency's long-term consolidation. One of the most critical moments in the euro's history was 26 May 2010, in the midst of the Greek debt crisis, when a Financial Times report disclosed that China's SAFE was 'reviewing its holdings of eurozone debt in the wake of the crisis'.³ At that moment, the creation of the European Financial Stability Facility (EFSF) had finally been agreed on but there was still much uncertainty in the markets and the euro was still in free fall, approaching the US\$1.20 mark from over US\$1.50 at the end of 2009 (see Figure 2).

On publication of the FT's report, the single currency plunged another 1.5%, nearing a four-year low against the greenback. Confidence in the euro was vanishing. However, in what can only be interpreted as a coordinated rescue action, the Chinese government stepped in and helped stabilise the euro's value at a decisive moment. Only hours after the FT report was released, SAFE described it as 'groundless' and stressed that as a responsible long-

term investor Europe had been and would continue to be one of the major markets for investing China's exchange reserves.

To dispel any shadow of doubt, that same day Gao Xiqing, Chairman of the China Investment Corporation (CIC), also came out publicly in defence of the single currency and a few days later the President of the National Social Security Fund, Dai Xianglong, also backed it. China's strategy to help the euro worked: the single currency bottomed out at US\$1.1942 on 8 June 2010 and bounced back to over US\$1.30 less than a month later (see Figure 2 above).

China's influence in holding up the European currency was acknowledged by none other than the FX investor George Soros who said after recognising that for some time he had shortened his positions in the single currency that 'China saved the euro'.⁴

During the rest of 2010 China showed openly and actively its support to the Eurozone periphery in crucial moments. In November 2010, at the

time when Ireland had to be bailed out, the Chinese state-owned news agency Xinhua published an editorial titled 'Euro will not fail'. It said:

'Contrary to the widespread claim that the eurozone is doomed to break up, the single currency will not fail. [...] Despite its shortcomings, which have been exposed by the debt crisis, the euro has brought economic benefits and currency stability to its members. A breakup of the eurozone would be politically unacceptable'.⁵

Again, there is a certain correlation between the euro-dollar exchange rate and Chinese public support. Between 4 November and 29 November 2010, the day the Xinhua editorial was published, the euro plunged from US\$1.42 to US\$1.31, a considerable fall. Coincidentally, after 30 November 2010 the European currency entered a new multi-month rally reaching again a new high of US\$1.48 in April 2011 (see Figure 3).

This is not to say that the euro's exchange rate moves depend exclusively on Chinese action. But the

3 Financial Times (2010), 'China reviews eurozone bold holdings', 26/V/2010.

4 Reuters (2010), 'Soros: China Saved the Euro', 15/IX/2010.

5 Xinhua (2010), 'Euro will not fail', 29/XI/2010.

6 M. Casey (2012), 'China, ECB, odd bedfellows in the euro's resilience', Market Watch (WSJ), 9/IV/2012; T. Durden (2011), 'It's official: China is the "mystery" daily buyer of billions of euros', Zero Hedge Blog, 26/VI/2011.

strong public support by a player of China's calibre certainly influences in market perceptions. This interpretation is reinforced by the widespread believe among FX traders that SAFE actively intervenes in the market whenever the euro falls below the US\$1.30 mark.⁶

The success of China's strategy of making the investment community believe that it stands behind the euro was confirmed in February 2011 when the FT's chief correspondent for international finance, Henny Sender, wrote a

piece suggesting that the reason behind the euro's exchange rate strength vis-à-vis the greenback was that 'the Chinese have been buying European sovereign debt in a big and –for China– very public way'.⁷

Despite all these reports, and widespread comments in the press that China has increased its holdings of debt from Italy, Spain, Ireland, Portugal and Greece, the truth is that no-one knows for certain how much European debt China holds and whether it has invested mostly in core or peripheral debt. Unlike the US, European countries do

not disclose the holders of their debt so they can claim that China is investing in them without proving it, and China can do the same. Thus, we can only estimate Chinese purchases. Nevertheless, after looking at the evidence at hand, it is fair to say that overall China has probably continued its longstanding diversification strategy away from the dollar and into the euro during the crisis.

A number of studies published between 2011 and 2012 by Standard Chartered Bank, Bank of America-Merrill Lynch and Bank of New York Mellon showed that China had effectively diversified substantially between June 2010 and June 2011. While previously 65% of new purchases were dollar-denominated instruments in line with the overall distribution of the accumulated stock, during this period, dollar denominated assets would only account for 54% of total purchases, with the euro being the beneficiary of this shift.

Thus, the data support Chinese Premier Wen Jiabao's statement in June 2011 during his visit to Europe that 'China is a long-

Figure 3.
Euro-US dollar exchange rate, 1999 to March 2012



Source: ECB.

7 H. Sender (2011), 'China has much to gain from supporting the euro', Financial Times, 3/II/2011.

8 Reuters (2011), 'China to remain long-term investor in Europe's debt', 25/VI/2011.

9 China Daily (2012) 'Show of confidence in Europe', 13/III/2012.

term investor in Europe's sovereign debt market' and that 'in recent years we have increased by quite a margin our holdings'.⁸

In March 2012 the head of SAFE, Yi Gang, reiterated that China had propped up the European currency by buying debt from financially stressed countries. However, in this same intervention Yi did not explicitly say that China would continue to buy Eurozone peripheral debt. To the contrary, he underlined that henceforth China would rather invest in industrial and strategic assets in Europe so as to 'avoid internal criticism of bailing out rich Europe'.⁹

This more cautious approach points to a change of strategy by China at the end of 2011 and beginning of 2012, as explained below.

Explaining China's support for the euro

At this point, however, it is worth explaining why China is confident in the success of the European currency and why it is willing to invest political and financial capital in the project. Five intertwined reasons are here identified.

(1) Diversification of foreign reserves

The first factor to explain why China has been supporting the euro is that China has

become over-dependent and overexposed to the US dollar. The greenback's value has been in structural decline for decades and this is a major worry in Beijing. A US\$4 trillion-strong foreign exchange market player with China's fire capacity has limited choices when it comes to diversifying its assets. It needs a deep, broad and liquid market to allocate its FX investments. The only other currency that can cope with Chinese diversification is the euro, and even so it has its limits. The US\$1.60 level reached in 2008 is widely seen in the markets as the upper limit.

(2) Preserving the value of euro-denominated debt

By increasingly diversifying into the single currency, China has also become more concerned about the value of the euros that it already has. As mentioned above, in 2010 sources within SAFE disclosed that approximately 26% of China's foreign exchange reserves were allocated in euro-denominated instruments. The evidence collected for this study shows that, notwithstanding some ups and downs, it is very likely that, overall, China has maintained its long-term diversification strategy into the euro throughout the crisis, which means that

by now the share of its euro holdings needs to be slightly higher, at around 30%. Taking into account that China has US\$4 trillion in reserves, this means that its euro holdings are at over US\$1 trillion. To put this into context, this is more than the fire power of the European Stability Mechanism (ESM). In other words, the euro is too big to fail for China.

(3) The importance of the European market

China's calculations are not only focused on maintaining the value of the euro to keep the purchasing power of its national wealth allocated in euro-denominated products. It also needs a relatively strong euro to maintain its export competitiveness in the Eurozone and the EU at large. The Eurozone is China's second-biggest export market after the US (and the EU the largest), so if the euro depreciates vis-à-vis the RMB, Chinese products will be less in demand. This is an important factor because China is still largely dependent on its export sector to keep unemployment low. Furthermore, the EU market is important for Chinese exports but also for its imports and for acquiring Western know-how in technology and branding. The EU is the main provider of high value-added technology to China.

Therefore China has an intrinsic interest in maintaining economic, political and social stability in the Eurozone. Again in this case, the euro is too big to fail and too important to fail for China.

(4) Increasing the political influence in Europe

By supporting the euro in a moment of crisis, the Chinese government has been seeking to augment its political influence in Europe, especially in cash-strapped peripheral countries, and gain the Europeans as allies in international economic disputes. Since the crisis started, for instance, European officials have refrained from publicly criticising the RMB's under-appreciation. By September 2011, after more than a year supporting the Eurozone periphery, China started to ask openly for some return for its help.

This seems to be a crucial moment in China's attitude towards the Eurozone crisis. It was the time when China's leaders believed they could strike a deal with their European counterparts and consequently reinforce the strategic partnership between China and the EU. The offer was made explicit by premier Wen Jiabao when he indicated 'that the granting

to China of Market Economy Status (MES) and/or lifting the EU arms embargo would be regarded favourably by both Chinese leaders and citizens and thus help support China's bailing out of rich Europe'.¹⁰

(5) The desire for a tripolar world

Ultimately Chinese policymakers dismiss the idea of a euro break-up because they believe in the construction of a multipolar world order out of US hegemony. While a G-2 formed by the US and China to govern the world might be a fashionable concept in the US, this is a proposal that does not find great support in Beijing. China feels uncomfortable about wrestling with the mighty US alone: instead, China wants to construct a multipolar world and Europe is seen as an important pole in this new configuration. A triangular balance of power is a synonym for political stability in traditional Chinese culture. Thus, in their ideal scenario of a tripolar world order Chinese policymakers need a strong, united and independent EU with enough strength to help China counterbalance US dominance. The euro is a vivid representation of the European integration project, and therefore its survival needs to be assured.

China scales down its open support for the euro

It appears that by autumn 2011 China's strategy towards the single currency reached a watershed. Ironically, this coincided with the moment when European policymakers started to openly ask China for financial support. At the end of October 2011, the head of the EFSF, Klaus Regling, flew to Beijing to convince the Chinese authorities to invest in the European rescue fund. The visit was widely reported in the press. Such media attention was counterproductive, however. It only helped to strengthen the voices in China that questioned that developing China should rescue developed Europe.

China's support for the eurozone would have been easier to justify to its domestic audience if China's leaders had had something to show in exchange for their financial efforts. However, according to several Chinese participants in this research project, the feeling in Beijing is that Europe has underappreciated China's help.

First of all, despite promises to review the matter, the Europeans were unwilling

10 N. Casarini (2012), 'For China, the euro is a safer bet than the dollar', European Union Institute for Security Studies Analysis Paper, EUISS, Paris, June.

to grant China market-economy status. This left former Premier Wen Jiabao frustrated because it was one of his main objectives during his 10-year-long mandate. Secondly, there was the feeling that public opinion in Europe was increasingly hostile to China's financial clout. Talk about China rescuing the Eurozone periphery only increased the 'China Threat' rhetoric.

Overall then, China saw its support for the euro as a strategic move to strengthen its partnership with Europe, while the Europeans continued to see the relationship purely on strictly economic grounds. In this respect, the euro appeared to be too hard to rescue.

Confronted with European unwillingness to enter into a quid-pro-quo deal, policymakers in Beijing decided to change their strategy by taking up the rhetorical argument that China can certainly help, but ultimately it is down to the Europeans to solve their own crisis. Thus, moving away from unsuccessful bilateral help, in 2012 China decided that it was

smarter to provide help to the Europeans through the multilateral route of the IMF.

The move aimed to achieve several goals. It avoided the rejection of public opinion in China and Europe. It reinforced China's demands to increase its voting power in the IMF and indirectly it put pressure on Europe to get its act together because the funds pledged by the BRICS countries are conditional on the Europeans reducing their seats in the executive board of the IMF, as agreed back in 2010.

China discovers the German strategy for the euro

Considering the active support China had offered the Eurozone periphery during the crisis and the close relationship between Berlin and Beijing, its policymakers were eager to discuss with their German counterparts how support could be translated into a strategic alliance between Europe and China. To their surprise, though, Berlin, instead of thanking Beijing for its financial help and entering into a strategic conversation, sent a clear message that

its purchases were rather counterproductive.

As several Chinese and European officials confirmed in interviews conducted for this study, at the peak of the crisis Berlin's response to Chinese purchases of Eurozone peripheral debt was: Sovereign bond spreads are an efficient pressure mechanism to force political leaders in the peripheral countries to undertake the necessary structural reforms to regain competitiveness. It is precisely in this way that Germany, in collaboration with the ECB, was able to force the resignation of Silvio Berlusconi. This level of intra-European brinkmanship puzzled Chinese officials and revealed the complexity of European politics to them.

Overall, Germany's strategy, as described by Chinese officials, has been to use this crisis to 'build more Europe' along federal lines. This has been achieved by forcing reluctant countries to agree to pool further sovereignty under supranational structures. It should be emphasised that Germany has always claimed that monetary union is impossible without political

11 M. Otero-Iglesias (2014), 'Germany and Political Union in Euro: Nothing moves without France', Working Paper, nr 8/2014, Elcano Royal Institute, Madrid, http://www.realinstitutoelcano.org/wps/portal/web/rielcano_en/contenido?WCM_GLOBAL_CONTEXT=/elcano/elcano_in/zonas_in/wp8-2014-oteroiglesias-germany-and-political-union-in-europe-france

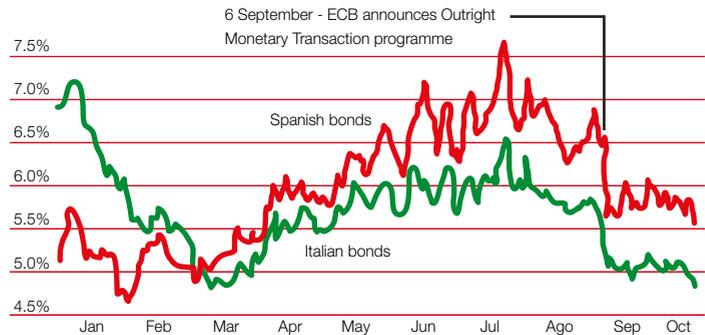
12 Der Spiegel (2012), 'We couldn't just sit back and do nothing', interview with the ECB president Mario Draghi, 29/X/2012.

union. Thus, Merkel's 'hands-off' approach has the objective, shared by the ECB, of using market pressure to achieve the fiscal and political union¹¹ necessary to make the euro a sustainable currency. Market pressure is used in two steps. First, the market strain forces political leaders to undertake the structural reforms demanded by Berlin and Frankfurt. As the president of the ECB, Mario Draghi, has recognised: 'high interest rates are the most significant source of pressure for a government resisting reform'.¹²

Secondly, if the efforts are insufficient and pressure continues, these countries are then obliged, as now officially required by the ECB's Outright Monetary Transactions (OMT) programme, to ask for a rescue package from the European Stability Mechanism (ESM), which means that they will have to give up further sovereignty to Brussels.

The German brinkmanship strategy is not without risk. In fact, China's worries about the harsh medicine administered by Germany have come up in several of the interviews conducted for this paper. A senior Chinese official disclosed that German officials had told them several

Figure 4.
Spanish and Italian 10-year bond yields, January to October 2012



Source: ECB.

Figure 5.
Euro-US dollar exchange rate, 1999 to March 2013



Source: ECB.

times that they should not buy too much debt from these countries in order to maintain the pressure for reforms, but he himself told Merkel in her February 2012 visit that it is important to

combine fiscal consolidation and structural reforms with investment, with what China calls 'development'.

To sum up, from the end of 2011 a number of reasons

made China more cautious about openly supporting the Eurozone periphery: the Europeans' unwillingness to enter into a strategic deal in response to financial support, the public opinion backlash both in China and in Europe and the realisation that Germany, its most trusted partner in Europe, might have its own strategy to solve the crisis.

German influence on Chinese thinking should not be underestimated. The other causes for China's cautious approach are certainly important, but it is significant that several interviewees with close links to the Chinese leadership recognise that perhaps it was a mistake to intervene so openly in 2010 and 2011 in the Eurozone periphery debt markets and thus undermine Germany's long-term strategy.

Interestingly, this more low-profile strategy by China seems to have had a certain influence on the markets. In the first half of 2012 Italian and Spanish debt yields started to soar due to the lack of demand from international investors (See Figure 4).

At the same time, in the FX market, from the end of 2011 until July 2012 –when Draghi delivered his game-changing speech about the

irreversibility of the single currency– the euro began a steady decline from US\$1.45 to US\$1.20 (see Figure 5). During the period, the European currency even breached the US\$1.30 mark, which, as mentioned, for numerous FX traders is an artificial floor set by SAFE.

Again, China's lack of action during the period might not be the only reason why Italian and Spanish debt yields rose and the euro lost value. This was the period of the ECB's Long Term Refinancing Operations (LTROs) which pushed the euro down, and when general market sentiment worsened because of the perceived possibility of Grexit. In any case, as mentioned above, the absence of a player like China in the markets has major effects, not least because when it leaves it encourages others to leave too. This, of course, is also applicable when it returns to the market to prop up the euro.

Conclusion

How can China's longstanding support for the euro be explained? Five reasons have been highlighted: (1) China needed to reduce its over-dependence on the dollar and the euro is the only credible alternative; (2) by maintaining its diversification

trend over the years China has now accumulated over US\$1 trillion worth of euros; (3) the European market remains crucial for China's development; (4) China has been eager to use its financial support to strengthen its strategic leverage in Europe; and (5) China favours a multipolar world order in which the EU functions as the third main pole capable of counterbalancing US hegemony. These elements make the euro too big to fail for China's policymakers.

Nevertheless, this paper has also shown the difficulties China has encountered in converting its financial support for the Eurozone periphery in strategic outcomes. Public opinion both in China and Europe rejects the idea that poor China should bail out rich Europe. Furthermore, European policymakers have been unwilling to enter into any strategic bargaining. Europe has not granted China market-economy status and neither has it lifted its arms embargo, partly because this would upset the US, which remains Europe's closest strategic partner. Hence, the euro turned out to be too hard to rescue.

For all these reasons, at the end of 2011 Beijing scaled down its support for the



China's reluctance to help was also due to the fact that the Europeans did not have a united strategy. Chinese policymakers were confronted with contradictory signals.

Eurozone periphery. Ironically, when the Europeans publicly asked for Chinese financial help, Beijing insisted that it would have to be channelled through the IMF. It was a mistake for the Europeans to ask for financial support from Beijing in such a public manner considering that Chinese policymakers are very careful not to be seen at home as bending to external pressure.

China's reluctance to help was also due to the fact that the Europeans did not have a united strategy. Chinese policymakers were confronted with contradictory signals. On the one hand, policymakers from the crisis-hit countries would ask them to invest in their debt and thus strengthen their strategic interdependence.

On the other hand, German officials would tell them that help was counterproductive and that there was nothing to negotiate in the strategic realm. Confronted with this level of intra-European brinkmanship, it is no wonder that Chinese policymakers decided to step back and let the Europeans solve the crisis by themselves.

This does not mean, however, that China will stop supporting the European currency. A distinction needs to be made between China hoping to use its financial help to increase its strategic leverage in Europe and its desire to diversify into the euro based on economic and broader geopolitical considerations. China, for instance, would be very keen to invest in Eurobonds.

Until this level of fiscal and political integration is achieved, though, the most likely scenario is that China will continue its diversification trend while regularly intervening in the market every time the euro falls significantly below the US\$1.30 mark.

China's support is both a blessing and a curse for the Eurozone. While China is a key player in maintaining market confidence in the Eurozone, at this stage a weaker euro would be exactly what the Eurozone periphery needs to rebalance its current-account deficit and repay its debts.

Cómo atajar la crisis de crecimiento europea

Federico Steinberg y Miguel Otero-Iglesias

La zona euro se enfrenta a una crisis de crecimiento que exige una nueva estrategia que combine una política monetaria más agresiva, nuevas inversiones públicas y reformas estructurales de calado.

La crisis financiera y bancaria europea mutó en una crisis de deuda que puso en duda la viabilidad del euro. Una vez superado el pánico, la zona euro se enfrenta ahora a una crisis de crecimiento cuyo síntoma más preocupante, además del desempleo, es el riesgo de deflación. Es esencial resolverla antes de que mute en una crisis política de consecuencias impredecibles. Para hacerlo existe margen para forjar un gran pacto que combine reformas estructurales, una política monetaria más agresiva y nuevas inversiones públicas a nivel europeo. Pero los obstáculos políticos y técnicos para llevarlo a la práctica son importantes.

Introducción

El euro ha superado su crisis existencial. Desde hace dos años, gracias a las acciones del BCE y a las reformas puestas en marcha por los países más vulnerables, el riesgo de colapso de la moneda única ha

desaparecido y las primas de riesgo del centro y la periferia han vuelto a aproximarse. Sin embargo, han aparecido nuevos problemas en el horizonte. Todos convergen en la falta de crecimiento, que es esencial atajar para que el ya prolongado período de estancamiento que, con ciertos altibajos, comenzó en 2008, no se prolongue.

Uno de los principales elementos de este cóctel de inmovilismo económico, del que ya se lleva meses hablando y que resulta cada vez más preocupante, es la caída de la inflación. En septiembre de 2014 los precios subieron sólo el 0,3% anual en el conjunto de la eurozona, dato que esconde que varios países como España ya están en deflación. Pero lo más importante (y grave), es que las expectativas de inflación a medio plazo se están desplomando, lo que supone que la economía europea está cerca de la enfermedad

de estancamiento y deflación que comenzó a acechar a Japón en los años 90 y de la que todavía no ha salido.

Este sombrío panorama monetario es especialmente peligroso dado el elevado nivel de deuda en Europa (tanto pública como privada), que se incrementaría en términos reales si los precios comenzaran a bajar. Y aunque hay un acalorado debate sobre las causas de la falta de crecimiento, parece ya claro que en su origen convergen tanto falta de demanda efectiva (que dificulta el crecimiento actual) como factores de oferta, que dan lugar a malas expectativas sobre el crecimiento futuro. Si a este cóctel se le suma el impacto negativo de las tensiones en Oriente Medio y el conflicto con Rusia (que afecta especialmente a los países de Europa Central y Oriental, incluida la locomotora alemana), a nadie sorprende que ya se hable de una posible tercera recesión.

De hecho, autores como Wolf, Krugman y Münchau han subrayado que las economías europeas se encuentran ante una depresión (peor incluso que la de los años 30), y que los bajos crecimientos del último año no deben llevarnos a

pensar que hemos dejado atrás el estancamiento. No en vano, todas las economías europeas salvo Alemania están por debajo del nivel de producción que tenían al comienzo de la crisis, hace ya siete años, por lo que no es exagerado hablar de una década perdida, que incluso podría llegar a prolongarse.

El desempleo en el conjunto de la zona euro supera el 12% y el de los jóvenes el 20%, con lo que eso supone en cuanto a pérdida de capital humano para la sociedad en su conjunto. Esto lleva a que la ciudadanía se sienta atrapada en una burbuja de pesimismo que se resiste a pinchar, con narrativas cada vez más intensas sobre la creciente desigualdad, la paulatina reducción de la prosperidad (muchos padres creen que sus hijos vivirán peor que ellos), el temor a que la mano de obra extranjera arrebatase los pocos puestos de trabajo disponibles a los nacionales y, en general, la sensación de que Europa está en rápido declive.

El BCE, una vez más

Esta situación ha vuelto a obligar al BCE a actuar. Su presidente, Mario Draghi, ha anunciado una ambiciosa estrategia de compras de activos y nuevas líneas de

liquidez para los bancos con las que espera reactivar el crédito, depreciar el euro y alejar el riesgo de deflación. Pero ha dejado claro, una vez más, que el BCE puede comprar tiempo pero no puede sustituir las reformas necesarias en los Estados miembros, sobre todo en Francia e Italia, cuyas economías tienen que funcionar para que Europa pueda avanzar.

Asimismo, ha subrayado que la zona euro tiene un problema de demanda, por lo que la política fiscal tiene que actuar también en una suerte de abenomics a la europea (o lo que ya se conoce como draghinomics), donde la estrategia de las “tres flechas” puesta en marcha en Japón por el primer ministro Abe (monetaria, fiscal y de reformas estructurales) debería ser emulada en Europa. Con un output gap claramente negativo; es decir, con un crecimiento claramente por debajo del potencial, el estímulo monetario puede ser muy grande antes de que aparezcan riesgos inflacionistas y, si estamos ante una trampa de la liquidez, en la que la expansión monetaria no funciona, habría que recurrir a la política fiscal (sin olvidar las reformas estructurales).

Draghi, aunque lo parezca, no es un político. Pero sí tiene a su lado a un político con ansias de liderazgo que ya se ha puesto manos a la obra para complementar la estrategia monetaria: Jean-Claude Juncker, el nuevo presidente de la Comisión, que aspira a partir de noviembre a lanzar un ambicioso plan de inversiones paneuropeo destinado a complementar la política monetaria con cierta expansión fiscal sin poner en riesgo la credibilidad de las reglas de control del gasto, que los países tienen que continuar cumpliendo para asegurar la sostenibilidad de sus altos niveles de deuda. Como la política de reformas estructurales es en su mayoría competencia de los Estados y no de la Comisión Europea, Juncker plantea un pacto implícito según el cual los países se comprometerían a avanzar en las reformas a cambio de que la Comisión se encargara de movilizar hasta 300.000 millones de euros en inversiones, así como a aplicar las reglas de déficit público con la máxima flexibilidad que permite la normativa europea.

El Fondo Monetario Internacional (FMI), en su informe sobre perspectivas de crecimiento de otoño, ha incluido un capítulo que le

da el espaldarazo intelectual a la política de inversiones que propone Juncker (y que también es aplicable a EEUU). En el mismo, plantea que el gasto público en infraestructuras puede aumentar el crecimiento porque genera tanto un aumento de la demanda en el corto plazo como un aumento de la oferta (y por tanto del crecimiento potencial) en el largo plazo (ojo, este resultado depende de cómo se financie el gasto, cómo se ejecute, en qué proyectos y en qué fase del ciclo se encuentre cada país).

Sin embargo, el Fondo enfatiza que las condiciones actuales en Europa (bajos tipos de interés, alto desempleo y output gap negativo) son las más favorables posibles, por lo que el aumento de la inversión no sólo generaría crecimiento y empleo (alejando por tanto el riesgo de deflación), sino que se financiaría a sí misma, ya que el mayor crecimiento futuro compensaría sobradamente el mayor gasto presente, sobre todo con costes de financiación históricamente bajos.

El cambio de dirección en el policy mix europeo desde la obsesión con la austeridad fiscal y la ortodoxia monetaria

Como la política de reformas estructurales es en su mayoría competencia de los Estados y no de la Comisión Europea, Juncker plantea un pacto implícito según el cual los países se comprometerían a avanzar en las reformas a cambio de que la Comisión se encargara de movilizar hasta 300.000 millones de euros en inversiones, así como a aplicar las reglas de déficit público con la máxima flexibilidad que permite la normativa europea.

Sin embargo, el Fondo enfatiza que las condiciones actuales en Europa (bajos tipos de interés, alto desempleo y output gap negativo) son las más favorables posibles, por lo que el aumento de la inversión no sólo generaría crecimiento y empleo (alejando por tanto el riesgo de deflación), sino que se financiaría a sí misma, ya que el mayor crecimiento futuro compensaría sobradamente el mayor gasto presente, sobre todo con costes de financiación históricamente bajos.

hacia una aplicación más flexible de las reglas fiscales, la inversión pública al nivel europeo y la política monetaria no convencional, aspira a recuperar la mermada credibilidad de las instituciones europeas ante una ciudadanía cada vez más desencantada que permita frenar el auge de los partidos eurocríticos y eurofóbicos. La preocupación mayor es el auge de Marine Le Pen en Francia, ya que si el Frente Nacional (que obtuvo más del 25% de los votos en las elecciones al Parlamento Europeo del pasado mayo) ganara las elecciones en 2017 el proyecto de unión monetaria (y con él la propia UE) se vería todavía más cuestionado.

¿Dará resultado?

Sin embargo, la pregunta es hasta qué punto es realista que esta combinación de políticas se pueda llevar adelante y, si se consigue, si será suficiente para generar crecimiento. El diseño parece adecuado, pero la puesta en marcha de las medidas es complicada y sus efectos inciertos.

Existen dudas importantes en los tres campos: el de las reformas estructurales, el fiscal y el monetario. Una de las cosas que la crisis de la deuda en la zona

euro nos ha enseñado es que los gobiernos sólo hacen reformas de calado y ajustan las cuentas públicas cuando tienen presión de los mercados y ven cómo sus costes de financiación se disparan. Sin embargo, desde que Draghi sentenció que haría lo que fuera necesario para salvar el euro, la presión de los mercados ha desaparecido (hoy Francia se financia más barato que EEUU) y, con ella, los incentivos para reformar. Las normas europeas “animan” a los países a hacer cambios estructurales en sus economías, pero no pueden obligarles con la misma fuerza como lo hacen los mercados. Por ello, a pesar del liderazgo de Renzi en Italia y de las intenciones reformistas del nuevo gabinete de Hollande, las perspectivas de cambio en Francia e Italia (los dos países clave que han hecho poco o nada en términos de reformas desde el principio de la crisis) son dudosas.

El tema del ajuste fiscal es también complicado. Aquí el dilema es el siguiente: ¿se deben respetar las normas del Pacto Fiscal para ganar credibilidad aunque ello implique recortes de gasto a corto plazo que tendrán un impacto negativo sobre el crecimiento? Por una parte, es claro que hay que

tener una estrategia de largo plazo para reducir los altos niveles de deuda pública en Europa. Y eso exige cumplir las reglas, con la esperanza de generar confianza y atraer inversión para generar crecimiento y empleo. Este es el argumento de los defensores de la austeridad expansiva, que de momento parece no haber funcionado, ya que la confianza y la inversión, en caso de haberse recuperado (como en España), responden más a las acciones del BCE y a las reformas adoptadas al nivel nacional en los mercados de trabajo o las pensiones que a la evolución de las políticas fiscales (los ratios de deuda sobre el PIB son mayores ahora que al comienzo de la crisis y, sin embargo, las primas de riesgo son menores).

Por otra parte, nos encontramos ante un momento crucial para la credibilidad del nuevo marco de gobernanza fiscal europea que se ha construido durante la crisis. Antes de final de año se comprobará si Francia e Italia, que ya han recibido más tiempo para ajustar sus cuentas públicas del inicialmente previsto, cumplen con los niveles a los que se habían comprometido con la Comisión. Italia ya ha dicho que lo hará y Francia que no.

Ahora habrá un arduo debate para evaluar en qué medida el incumplimiento de Francia –si finalmente se produce– lleva o no a sanciones. Lo que está en juego es decidir si merece la pena destruir la credibilidad del nuevo pacto de estabilidad nada más aprobarlo (como ya ocurriera en 2003 cuando Alemania y Francia incumplieron sus compromisos de déficit y evitaron ser sancionados) para evitar la desaceleración de Francia, y con ella el aumento de apoyo al Frente Nacional.

Por el lado del impulso fiscal, que se debe instrumentar a través de inversiones públicas del Banco Europeo de Inversiones (BEI) y de aquellos países como Alemania que tienen margen de maniobra para aumentar el gasto, también hay dificultades. El BEI se resiste a aumentar su cartera de créditos de forma indiscriminada porque para financiarlos tiene que emitir una enorme cantidad de bonos, lo que podría poner en peligro su rating AAA. Además, en la medida en la que el BEI estudia propuestas de inversión una por una, y normalmente se trata de proyectos relativamente pequeños, será muy difícil poner sobre la mesa cantidades que se acerquen

a los 300.000 millones de euros del discurso de Juncker.

Alemania, por su parte, evita comprometerse a aumentar el gasto escudándose en que un aumento de su inversión, aunque útil para aumentar su potencial de crecimiento, tendría un efecto muy limitado en dinamismo del conjunto de la economía de la zona euro. El argumento es probablemente falaz, pero el crecimiento del partido anti-euro Alternativa por Alemania, que aboga por salir de la moneda única, está haciendo girar las políticas gubernamentales hacia posiciones más conservadoras (y menos europeístas), por lo que es poco probable que Alemania, que ya ha aumentado el salario mínimo y subido las pensiones, decida iniciar un auténtico programa de inversión pública. La obsesión sigue siendo mantener en equilibrio el presupuesto público y reforzar la competitividad del sector exportador.

Por lo tanto, a nivel de reformas estructurales y política fiscal, Europa está en un peligroso inmovilismo provocado por las divergentes culturas económicas, los intereses opuestos y la falta de

confianza entre el norte y el sur. El gobierno alemán, dominado por el partido conservador CDU, sostiene que una política keynesiana de estímulo de la demanda no es la solución a los problemas. De ahí que Berlín exija de París y Roma reformas estructurales que dinamicen el crecimiento desatascando los cuellos de botella que existen por el lado de la oferta. Mientras Francia e Italia no lleven a cabo reformas, la canciller Merkel no estará dispuesta a intentar convencer a su electorado de que cierta flexibilidad en el ajuste fiscal y un plan de inversiones europeo, financiado con la contribución proporcional de Alemania, son necesarios o deseables.

Por su parte, los líderes socialistas de Francia e Italia, Hollande y Renzi, están convencidos de que el problema de la deflación está causada fundamentalmente por la falta de demanda, y por lo tanto no encuentran gran atractivo en seguir la senda de los ajustes en España, que ha conseguido recuperar parte de su competitividad externa sobre todo mediante la reducción de los costes laborales unitarios a través de la moderación salarial. La sensación en París y Roma es que la población española ha experimentado un sufrimiento excesivo, sin que tal sacrificio haya traído una recompensa suficiente: los niveles de desempleo siguen siendo mucho más altos que en Francia e Italia, el crecimiento

es bajo y la deuda pública sigue aumentando.

En este sentido, el gobierno alemán y el español están desaprovechando los esfuerzos macroeconómicos de España, y de los otros países más pequeños como Irlanda y Portugal, que también han hecho reformas de calado. Si Berlín ha aceptado que, en ausencia de la presión de los mercados, las reformas estructurales deben ser incentivadas y recompensadas con una mayor laxitud fiscal (dentro de la flexibilidad de los tratados) y un aumento de la inversión pública de fondos europeos, países como España deberían ser los primeros en recibir tal ayuda. De esta



El gobierno alemán y el español están desaprovechando los esfuerzos macroeconómicos de España, y de los otros países más pequeños como Irlanda y Portugal, que también han hecho reformas de calado.

manera, las poblaciones de Italia y Francia verían que sus futuros esfuerzos van a ser recompensados, y eso ayudaría a Hollande y Renzi a implementar las reformas con mayor determinación y confianza.

Forjar un gran pacto en el que se intercambien flexibilidad y solidaridad por reformas y ajustes, y que cuente con los incentivos adecuados, sería clave porque, a pesar de las diferencias culturales y económicas entre países, se está forjando un cierto consenso sobre en qué áreas hay que concentrar la inversión pública a nivel europeo. Tras años diagnosticando las causas del bajo crecimiento en Europa, hoy existe acuerdo en que habría que concentrar tanto la inversión como las reformas en: investigación, desarrollo e innovación (I+D+I); la creación de un espacio digital común integrado a través de redes de fibra óptica; y el establecimiento de una unión energética (lo que conlleva la construcción de las interconexiones que unan la Península Ibérica con el resto del continente). Además sería necesario invertir en mejores infraestructuras sociales (escuelas, hospitales y centros de apoyo a la tercera edad) y en políticas activas de empleo. Por último, en

algún momento habrá que establecer un seguro de desempleo europeo, lo que requerirá un pacto político que en estos momentos no parece posible. En todo caso, para que esta inversión sea eficiente tiene que asentarse en la confianza y tener unos mecanismos de control que aseguren su efectividad.

Los acuerdos que se logren en materia de reformas estructurales e inversión pública, tienen que ser apoyados con una política monetaria agresiva. En este campo, aunque es de esperar que los bancos europeos estén más dispuestos a aumentar el crédito una vez que a finales de octubre se complete el proceso de evaluación de sus balances que dará lugar a la entrada en funcionamiento del mecanismo único de supervisión, también persisten importantes nubarrones en el horizonte. Bien podría ser que los bancos, aún dispuestos a dar más crédito, no encontraran suficiente demanda solvente. El alto nivel de deuda de las empresas y los hogares europeos restringe su apetito por el crédito y el consumo, lo que supone que nos podamos encontrar no tanto ante un problema de insuficiente oferta de crédito, sino de limitada demanda.

En última instancia, quizá sea necesario diseñar una estrategia europea para reestructurar las deudas de hogares y empresas, un tema políticamente tan delicado que nadie lo quiere plantear abiertamente. Asimismo, existen dudas sobre la capacidad del BCE de adquirir una cantidad suficientemente grande de activos como para tener un impacto significativo en la inflación sin adentrarse en el delicado terreno de las compras de deuda pública, a las que se oponen frontalmente los países del norte liderados por Alemania. Draghi ha afirmado que elevará el balance del BCE en 1 billón de euros mediante la compra de ABS (asset backed securities) y covered bonds, pero tal vez no haya suficientes títulos en el mercado con alta calidad crediticia para llevar a cabo el plan de estímulo monetario.

En general, los efectos de la expansión monetaria son inciertos ya que el sistema financiero europeo es muy diferente al estadounidense o al británico. La mayoría de la financiación para las empresas llega de la mano de los bancos y no del mercado de capitales. A esto hay que añadir que el efecto riqueza que pueda venir de la subida de los precios de los activos

provocada por la expansión monetaria se va a limitar a un reducido número de hogares (pocos europeos tiene sus ahorros invertidos en bolsa), que ya de por sí son ciudadanos de renta alta, lo que aumentaría todavía más las desigualdades, y a su vez reforzaría los argumentos de los movimientos populistas. La política monetaria de Draghi, por lo tanto, está llegando a sus límites. Puede intentar limpiar los balances de los bancos lo máximo posible para que den más crédito y puede amenazar verbalmente con la compra de activos públicos para mantener los tipos de interés de los soberanos lo más bajos posibles para apoyar la inversión pública antes mencionada, pero no puede hacer milagros.

La parte de la estrategia que ya está funcionando es la de la depreciación del euro, que desde su máximo de 1,40 dólares de mayo de 2014 ha caído con fuerza hasta tocar el 1,25 en octubre. La depreciación del euro permite tanto acelerar las exportaciones europeas fuera de la zona euro como la reducción de las presiones deflacionistas (los bienes importados son más caros, lo que eleva los precios). Sin embargo, mantenerla depende tanto de

las acciones del BCE como de lo que haga la Reserva Federal estadounidense, que no endurecerá su política monetaria (y por lo tanto no apreciará el dólar) si la economía norteamericana muestra algún síntoma de debilidad, circunstancia que no sería inverosímil si la economía de la zona euro entrase de nuevo en recesión.

Conclusiones

En definitiva, tras una crisis financiera y bancaria, que posteriormente mutó en una crisis de deuda, la zona euro se enfrenta ahora a una crisis de crecimiento. Es esencial resolverla antes de que mute en una crisis política de consecuencias impredecibles. No será fácil hacerlo. Mario Draghi, el actor con una visión más europeísta de esta crisis, ha sugerido que ha llegado el momento de utilizar todas las capacidades que tiene Europa para evitar daños irreparables. La solución propuesta combina reformas estructurales, política fiscal más activa y política monetaria más agresiva. Pero el éxito de la estrategia requiere de un entendimiento entre los países más importantes de la zona euro: Alemania, Francia, Italia y España, al que se puedan unir los otros países. España –junto con Irlanda y

Portugal– ha demostrado que se pueden realizar reformas estructurales de calado, y que éstas son efectivas, pero para consolidar la recuperación se necesita que estos esfuerzos se vean recompensados para servir así de incentivo a que Francia e Italia lleven a cabo las reformas que han prometido. Una vez que se supere la fase de impasse político en la que nos encontramos, hay cierto consenso en qué es necesario aumentar la inversión en la UE para incrementar su productividad, la competitividad de sus empresas y su atractivo hacia el exterior.

Dinamizando las relaciones hispano-japonesas: propuestas de la sociedad civil

Mario Esteban

Tras múltiples contactos con actores, mayoritariamente sociales y españoles, que protagonizan las relaciones hispano-japonesas, se presentan una serie de recomendaciones orientadas a estrechar los lazos entre ambos países.¹

Resumen

En los últimos tiempos se han intensificado notablemente las relaciones entre España y Japón, como ha resultado particularmente palpable durante la reciente celebración del Año Dual. Este acercamiento responde a una significativa demanda social para seguir profundizando en esta línea de mayor entendimiento y colaboración entre ambos países y al esfuerzo de múltiples organismos públicos para avivarla y satisfacerla. Este documento pretende contribuir a esa labor articulando una serie de reflexiones orientadas a dinamizar los intercambios empresariales, científico-

tecnológicos, educativos, culturales, y turísticos entre España y Japón. Las propuestas que se presentan son específicas para cada uno de estos ámbitos, debido a las diferencias existentes entre ellos. En cualquier caso, se detectan algunas necesidades comunes: mayor receptividad de las instituciones públicas a la demanda social, más información y evaluación de las iniciativas públicas, mayor coordinación entre los actores involucrados, más acciones transversales y más intercambios personales con vocación de dar lugar a relaciones duraderas. Estas propuestas han sido extraídas de decenas de entrevistas

¹ Este trabajo ha sido comisionado por la Fundación Consejo España Japón y será presentado en la XVII edición del Foro España Japón. El autor quiere dar las gracias a todas las personas que han contribuido con sus reflexiones a la elaboración de este documento: Abderrazzak Douhal, Adrián Hierro, Agustín Sáenz, Akihisa Dambara, Álvaro Schweinfurth, Amadeo Jensana, Ana Domínguez, Ana María Goy, Ángeles Valbuena, Angels Pelegrin, Antonio Garrigues, Antonio Gil, Antonio Molins, Arben Merkoçi, Aurora Baena, Avelino Corma, Beatriz Marco, Carles Gasóliba, Carlos Martínez, Carlos Rubio, Carlota Álvarez, Carmen Pérez, María Coriseo González, Diego Cazorla-Amorós, Eduardo Mascarell, Eva Pou, Fernando Delage, Fernando García, Fernando Martín, Florentino Rodao, Francisco Rodríguez-Reinoso, Germán Bejarano, Gloria García, Gonzalo Robledo, Hiroyuki Ueno, Ignacio Niño, Ignacio Luque, Inmaculada Corcho Gómez, Iñaki Parrón, Jaime Gorbeña, Javier Villalba, Joaquín Silvestre, Joël McConnell, Jorge Lasheras, José Luis Manzanares, Juan Bisquert, Juan Leña, Juan Manuel Suárez, Kayoko Takagi, Kimio Kase, Lorenzo Torres, Lluç López, Luis Vidal, Luis Villa, Mar de Miguel, Marc Bernabé, Marc Martí, Margarita Vila, María Aparici, Mario Aparicio, Menene Gras, Miguel López-Quesada, Mika Nozaki, Minoru Shiraishi, Miquel Mateu, Nazario Martín, Norbet Leuret, Octavio Llinas, Óscar Ramos, Patricia Gamarra, Pedro Serena, Pelayo Rodríguez, Pilar Cabañas, Pilar Garcés, Rafael Bueno, Ricardo García, Rocío Lansac, Sabine Schwanz, Salvador Rodríguez, Santiago Herrero, Sofía Rodríguez, Susana García, Teresa Lizaranzu, Tomás Belenguer, Tomás Zumárraga y Tsunehiko Tamura. Cualquier error o imprecisión es responsabilidad exclusiva del autor.

y cuestionarios realizados a personas que encarnan los vínculos existentes entre los dos países y esperan poder dar lugar a un debate en profundidad, especialmente con más representantes de la sociedad japonesa.

Análisis

Tras la exitosa celebración del Año Dual España-Japón, es momento de preguntarnos por el próximo paso para promover las relaciones entre las sociedades española y japonesa. Este ejercicio se realiza en el marco de la Asociación para la paz, el crecimiento y la innovación, que, sobre la base de la excelente sintonía política existente entre las autoridades de ambos países y una tupida red de intereses y valores compartidos, aspira a ampliar y reforzar la relación bilateral hasta la celebración del 150 aniversario del Tratado hispano-japonés de Amistad, Comercio y Navegación en 2018. Teniendo en cuenta que los motivos conmemorativos gozan de una gran popularidad y aceptación en Japón, esta efeméride deberá servir, al igual que lo ha hecho el Año Dual, para estrechar, de forma significativa, los lazos entre los dos países.

A pesar de la innegable intensificación de los vínculos entre España y Japón en los

últimos años, quienes siguen la relación bilateral suelen llamar la atención sobre la existencia de múltiples potencialidades que no se están materializando. No estamos cooperando todo lo que deberíamos y esto se debe a una serie de factores interrelacionados, que se pueden sintetizar en falta de interés, de información y de medios. Muchos de los actores de ambos países que podrían colaborar entre sí con indudables beneficios, no exploran esta posibilidad porque desconocen las ventajas que les reportaría, o desisten inmediatamente abrumados por obstáculos reales e imaginados. El presente texto pretende contribuir a superar estas dificultades articulando una serie de reflexiones planteadas desde múltiples ámbitos de la sociedad civil para dinamizar la interacción entre los dos países, especialmente en materia empresarial, científico-tecnológica, educativa, cultural, y turística. Dadas las diferencias entre estas áreas, las recomendaciones se irán presentando de forma separada para cada una de ellas. En cualquier caso, se detectan inquietudes comunes que serían: mayor receptividad de las instituciones públicas a la demanda social, más información y evaluación de las iniciativas públicas,

mayor coordinación, más acciones transversales, y más intercambios personales con vocación de dar lugar a relaciones duraderas.

Relaciones empresariales

Estamos en un contexto potencialmente positivo para plantear una intensificación de los vínculos empresariales entre España y Japón: la balanza comercial bilateral se está equilibrando, en parte gracias al ascenso y la diversificación de las ventas españolas a Japón; las empresas japonesas se están interesando por desarrollos y procesos tecnológicos españoles como nunca antes; y hay una creciente disposición por parte de empresas de ambos países por aliarse o participar conjuntamente en proyectos en terceros mercados. En relación a las exportaciones y las inversiones españolas a Japón, un impedimento evidente son las múltiples barreras de entrada a dicho mercado, ya sea por restricciones fitosanitarias, que afectan a nuestro sector agroalimentario, o barreras regulatorias que impiden el acceso a ámbitos como la contratación pública y el mercado de servicios, en los que destacan grandes multinacionales españolas. Por tanto, sería excelente impulsar el Acuerdo de

Libre Comercio entre la UE y Japón para lograr avances sustanciales en estos aspectos.

A pesar de estos inconvenientes, existen oportunidades significativas para aumentar las ventas españolas en Japón en sectores como componentes de automoción, tratamiento de aguas, smart cities, hábitat, energías alternativas, moda, calzado, vinos, aceite de oliva, pescado, cárnicos, fármacos y, en general, todos los productos que puedan identificarse como atractivos para una población que envejece rápidamente. Para poder aprovechar estas oportunidades, el primer paso sería que las empresas españolas estuviesen dispuestas a asumir el reto del mercado nipón, y no lo descartasen directamente por su dificultad.

A esto ayudaría un mayor conocimiento del mercado y del tejido empresarial japoneses, para lo que desde el ámbito empresarial se demanda una mayor colaboración de universidades y escuelas de negocios para ofrecer formación in company. En este esfuerzo por ampliar la formación de los actores empresariales españoles, debería explorarse más la posibilidad de que empleados de empresas españolas participasen en el *Executive*

Training Programme in Japan que financia la Comisión Europea. Además, la difusión de las historias de éxito de empresas españolas que están obteniendo resultados muy notables en Japón, como Lladró, Loewe, Adolfo Domínguez, Inditex, Mango, Bodegas Félix Solís, Freixenet y Torres, podría servir de estímulo para otras empresas. Una lección que se puede extraer de su experiencia es que la calidad y la constancia resultan imprescindibles para abrirse camino en el mercado japonés. Los japoneses son consumidores muy exigentes que privilegian las marcas y los productos que prestigan socialmente, por lo que deben buscarse nichos en ese segmento del mercado. Esto será más sencillo si se consiguiese proyectar una imagen de los productos españoles más próxima a la que disfrutaban franceses e italianos en sectores que ocupan a la mayor parte de las empresas españolas que exportan al mercado japonés: alimentación, moda y hábitat. Marca España debe seguir trabajando en esta línea. Pero contar con un producto de calidad, real y percibida, no es suficiente, pues el mercado japonés tiene una idiosincrasia bastante compleja en términos regulativos, de marketing, etc., que generalmente obliga a tener socios locales, y contactos habituales y

directos con dichos socios, los clientes, los distribuidores y los consumidores locales. Una vez que se establecen estas relaciones a largo plazo, el retorno es muy alto, pero es una forma de proceder que queda fuera del alcance de empresas que no estén dispuestas a asumir un esfuerzo inicial importante para entrar en Japón.

La colaboración entre empresas españolas y japonesas estará cada vez más orientada a terceros mercados, no solo de América Latina y Asia, sino también de África. Esto se debe a que hay un número creciente de empresas niponas conscientes del alto nivel de tecnificación y de la larga experiencia de la empresa española en varios sectores y países; a que dichas empresas y proveedores ofrecen, además de su excelencia tecnológica y *know how*, excelentes condiciones de crédito para la empresa española; y al fuerte ascendente político que ejerce Japón en numerosos lugares del mundo. Además, estas iniciativas privadas se ven facilitadas desde octubre de 2013 por dos memorandos de entendimiento, uno firmado entre el ICO y el JBIC para financiar operaciones conjuntas, y el otro entre ICEX y JETRO para compartir información y experiencia con empresas japonesas

y españolas que busquen entrar en América Latina y Asia. Todo ello hace muy atractiva la posibilidad de formar consorcios en los que participen empresas españolas y japonesas para presentar proyectos u ofertas competitivas, especialmente en los sectores de energía e infraestructuras. Estas iniciativas ya están comenzando a dar frutos como las asociaciones de Mitsubishi Corporation con Acciona y con el Grupo TCB.

Otras iniciativas públicas provechosas para las empresas que quieren abordar el mercado japonés o colaborar con empresas japonesas en terceros mercados serían una mayor difusión de los diversos instrumentos de apoyo existentes y acciones que ayuden a las empresas en su búsqueda de socios japoneses. Habría que extender, especialmente entre las empresas medianas españolas, la información sobre los mecanismos de fomento a la internacionalización a los que pueden acceder, incluyendo los disponibles a través de la UE y los orientados a facilitar la cooperación entre empresas españolas y japonesas. En relación a estos últimos, habría que reforzarlos

con vistas a superar las dificultades provocadas por las diferencias en términos de áreas de negocio y de tamaño entre las empresas españolas y japonesas atraídas por el otro mercado, o fundamentalmente de tamaño entre las interesadas en acometer terceros mercados conjuntamente. En este sentido, la reciente reactivación del Comité Empresarial Hispano-Japonés es una excelente noticia, como también lo sería una intensificación de los contactos entre la Oficina Económica y Comercial de Tokio con las instituciones públicas y empresariales japonesas, y la creación de una cámara de comercio bilateral que aglutinaría a los actores empresariales españoles y japoneses interesados en la relación bilateral, ahora dispersos en diferentes asociaciones, lo que agudizaría sensiblemente su capacidad de influencia.

A la hora de atraer inversión japonesa a España, de entrada sería deseable dar muestra de una mayor seguridad jurídica. Este asunto tiene una especial incidencia en las decisiones de los inversores japoneses, que son tremendamente conservadores en sus movimientos empresariales. También habría que reducir

la burocratización del ambiente regulatorio para la actividad empresarial, que es nuestro principal talón de Aquiles. Otra iniciativa más específica para atraer inversión japonesa, sería una mayor coordinación entre las diferentes administraciones públicas inmersas en esta tarea, como la Secretaría de Estado de Comercio, la Generalitat de Cataluña y el Ayuntamiento de Madrid, y entre estos organismos públicos y actores privados, como asociaciones empresariales o directivos en España de las empresas japonesas.

Relaciones científico-tecnológicas

El excelente posicionamiento de Japón en todos los rankings científicos y tecnológicos internacionales evidencia los potenciales beneficios que se derivarían para España de una mayor cooperación con este país en dichos ámbitos. El nivel científico y tecnológico de Japón es mucho más elevado que el nuestro, al igual que el volumen de sus inversiones en estas áreas y que el número de sus empresas que realizan investigación y desarrollo. El sistema científico y tecnológico japonés puede servir de referencia en varios aspectos tanto para los

planificadores de la actividad en I+D+i en España (en particular su esquema para seleccionar países y temas a la hora de establecer convenios internacionales, que parte de un análisis estratégico e incluye mecanismos de seguimiento y evaluación precisos), como para las empresas. El sector privado español haría muy bien en tomar ejemplo de los departamentos de innovación y generación de nuevos negocios de las empresas japonesas, que poseen una larga tradición de colaboración con investigadores de instituciones públicas y privadas, financiando proyectos a medio y largo plazo. Hay empresas japonesas que ya están haciendo esto en España, como Fujitsu, que ha creado una cátedra de patrocinio junto a la Universidad Autónoma de Madrid. Las empresas españolas deben dar un paso al frente en este sentido y no ser tan reticentes a desarrollar tecnología propia y a establecer relaciones que no estén orientadas a conseguir resultados inmediatos.

Teniendo en cuenta las prioridades identificadas por la Comprehensive Strategy on Science, Technology and Innovation del Japón, las fortalezas del sistema científico y tecnológico

español, y los desafíos que enfrentan ambas sociedades, las áreas temáticas que podrían ser más propicias para materializar la colaboración científica y tecnológica bilateral serían: nuevos materiales y nanotecnologías, especialmente las orientadas a medicina, medio ambiente, energía e infraestructuras; robótica, inteligencia artificial y sistemas expertos; biotecnología, sobre todo la relacionada con los trasplantes y la biotecnología alimentaria; envejecimiento, tanto en sus aspectos biomédicos como sociales; seguridad y descontaminación nuclear; coche eléctrico; y tecnología de fusión. Además, habría que favorecer los intercambios con los seis potentes campus de excelencia internacional establecidos en Japón.

Una dificultad subyacente a los intentos por reforzar la cooperación científico-tecnológica bilateral es que la parte japonesa suele infravalorar la capacidad española en este campo. Nos queda como país un gran trabajo de promoción en estas áreas. Una medida que contribuiría significativamente a esta labor, sería actualizar, clarificar y centralizar, la oferta potencialmente competitiva para mostrar en Japón de nuestras instalaciones

científico-técnicas singulares, de los centros Severo Ochoa, de las universidades designadas como campus de excelencia internacional, de los parques científico-técnicos de más peso, de los centros tecnológicos con más reconocimiento científico-técnico, o de los hospitales de referencia en temas como transplantes. Así se facilitarían acciones ventajosas para las dos partes, como el intercambio/compra de tiempo de observación para el Gran Telescopio Canarias y el Telescopio Subaru. Esta labor de promoción en Japón se verá beneficiada por la reciente creación de la Asociación de Científicos Españoles en Japón, que servirá para involucrar a los científicos españoles en esta tarea, que también se vería favorecida por el envío de un agregado científico a la embajada de España en Tokio. Esta figura ya es utilizada por varios países de nuestro entorno para dar a conocer su sistema de I+D+i de manera más eficaz que a través de un agregado cultural.

El elemento clave para impulsar la colaboración científica entre España y Japón es aumentar el número de proyectos conjuntos. A corto plazo, la medida más efectiva sería dar continuidad al programa de cooperación España-

Japón en nanotecnología y nuevos materiales, que entre 2009 y 2011 contó con tres convocatorias para financiar proyectos conjuntos con una duración de tres años. Los últimos terminan ahora en 2014 y no hay perspectivas para mantenerlos, aunque muchos de ellos han dado lugar a importantes resultados. Habría que hacer una evaluación detallada de dichos proyectos y continuar financiando aquellos que han mostrado un buen rendimiento y tengan una proyección de futuro interesante. De lo contrario, se estará dejando escapar una gran oportunidad, pues se cancelan los programas justo en el momento en que se tiene el rodaje necesario en el trabajo conjunto para investigar de forma más eficiente, ya que los grupos japoneses suelen ser reacios a compartir su conocimiento, tienen un alto nivel de secretismo, y no es posible conseguir con ellos una visión de proyecto y de objetivos comunes a corto plazo. También se deberían abrir otras convocatorias similares en áreas de interés común, pero incluyendo indicadores precisos para su evaluación y previendo vías para prolongar los proyectos que cumplan con ellos. En dichas convocatorias no debería permitirse que una de las partes del proyecto pudiese

modificar unilateralmente sobre la marcha los objetivos del mismo.

La intensificación de los intercambios de investigadores de ambos países, también permitiría a medio plazo elevar el número de proyectos conjuntos. Los organismos públicos de investigación y las universidades mantienen bastantes convenios con instituciones japonesas, pero en muchos de ellos carecen de recursos para activarlos. Estos intercambios nos enriquecen claramente, incluso en los campos en que nuestro nivel es similar, ya que se facilita el uso por parte de nuestros investigadores de equipamiento y materiales que en España siguen siendo de difícil acceso, como el sincrotrón, instalaciones de fusión, de resonancia magnética, etc.; y porque frecuentemente redundan en desarrollo tecnológico ya que la formación que adquieren nuestros investigadores en Japón y su contacto con empresas locales les proporcionan una visión más amplia del interés tecnológico de su investigación.

Si los centros españoles quieren colaborar con los japoneses, deben desplazarse a Japón e iniciar contactos con ellos a través de estancias de investigación,

pues los japoneses que no tienen vínculos con España suelen preferir viajar a otros países. Por tanto, habría que establecer un programa de estancias cortas para investigadores senior y de becas pre y post-doctorales para estancias de mayor duración, hasta un año, orientadas fundamentalmente a científicos españoles. La experiencia nos dice que, una vez que los científicos japoneses conocen a los españoles, reconocen su elevado nivel de formación y, a medio plazo, son proclives a incorporarlos en sus grupos de investigación usando financiación propia, y a visitar los centros españoles con los que han iniciado su colaboración.

Un incremento en la cooperación científica y tecnológica, extendiendo el número de investigadores españoles y japoneses involucrados, implica a medio plazo una dinamización empresarial. Los investigadores están sirviendo de nexo entre empresas de ambos países, haciendo que éstas se embarquen en proyectos conjuntos, idealmente a través de consorcios mixtos. Esta participación empresarial resulta esencial para multiplicar los beneficios de dicha cooperación. El impulso y la apuesta por el I+D+i lleva

aparejada la dinamización de las relaciones empresariales, especialmente si hay un diálogo entre ambos sectores para profundizar en la aplicación de la tecnología y su comercialización. Para facilitar estas relaciones entre investigadores y empresas tecnológicas de ambos países, existen varias iniciativas desde la parte española, pero que no son suficientemente conocidas, por lo que resulta prioritario multiplicar su difusión. La primera sería la Spain Business and Technology Office, que es la oficina de representación del Centro para el Desarrollo Tecnológico Industrial (CDTI) en Japón, se encarga de prestar ayuda a las empresas españolas en la búsqueda de socios tecnológicos en Japón y ofrece información sobre las convocatorias abiertas de la New Energy and Industrial Technology Development Organisation (NEDO). Otro mecanismo sería el Japan-Spain Innovation Programme for Technological Cooperation, suscrito entre el CDTI y la NEDO. Este programa está orientado a la realización de proyectos conjuntos de desarrollo tecnológico, innovación y transferencia de tecnología entre entidades de España y Japón. A pesar de ofrecer condiciones muy atractivas, que incluyen

financiación blanda y subvenciones, no reciben demasiadas solicitudes y cuentan con capacidad con financiar más proyectos de los que están apoyando actualmente. Para atraer más solicitudes sería positivo que en la página web del CDTI que presenta este programa en español se detallasen las condiciones preferentes de financiación existentes como ya se hace en la versión en inglés. Por último, a través de la plataforma empresarial EDIT = E (Eficiencia, Diseño, Innovación y Tecnología = España), empresas españolas se están hermanado con empresas japonesas para establecer sinergias y desarrollar proyectos conjuntos en áreas como robótica, sostenibilidad, óptica, aprovechamiento de la energía del mar, predicción de seísmos, etc.

Relaciones educativas

Ampliar el conocimiento mutuo tendría un efecto multiplicador en los vínculos entre ambos países, ya que, a pesar de los importantes avances experimentados en los últimos años, el nivel de conocimiento entre ambas sociedades sigue siendo bastante limitado, especialmente en España. Esto hace que nos relacionemos mucho menos con Japón que otros países europeos. Dentro de los

Si los centros españoles quieren colaborar con los japoneses, deben desplazarse a Japón e iniciar contactos con ellos a través de estancias de investigación, pues los japoneses que no tienen vínculos con España suelen preferir viajar a otros países. Por tanto, habría que establecer un programa de estancias cortas para investigadores senior y de becas pre y postdoctorales para estancias de mayor duración, hasta un año, orientadas fundamentalmente a científicos españoles.

esfuerzos por impulsar el entendimiento mutuo, el eje central debe ser el educativo, pues ofrece las bases más sólidas para alcanzar resultados profundos y duraderos a la hora de tender puentes entre ambos países. Aquí hay que apostar fundamentalmente por la enseñanza del idioma, por la formación de profesionales especializados y por los más jóvenes.

La demanda de conocimiento especializado sobre Japón y de enseñanza de la lengua japonesa ha crecido exponencialmente en España en los últimos años, sin que haya habido un aumento equivalente en el número de profesionales cualificados para satisfacerla. Esto puede suplirse parcialmente a través del desarrollo de más programas de e-learning y de una mayor difusión y elaboración de material audiovisual, por ejemplo, a través de un curso de japonés emitido por NHK World, el canal internacional de la televisión pública japonesa. Pero estas medidas en sí mismas tendrían una eficacia muy limitada, de ahí que la iniciativa más urgente a tomar en España sea la formación de profesionales especializados capaces de servir de correa de transmisión del conocimiento sobre Japón al conjunto de

la sociedad. Esto debería hacerse mediante un plan de acción definido, identificando cuáles son los perfiles prioritarios y poniendo más énfasis en una perspectiva cualitativa que cuantitativa, pues el número de expertos tiene que ser proporcional al de las oportunidades laborales existentes. Entre los perfiles cuyo desarrollo es más acuciante están profesores de lengua, “japonólogos” y traductores e intérpretes.

En la enseñanza de la lengua el principal problema en ambos países es la falta de personal suficientemente cualificado para atender la pujante demanda existente de aprendizaje del otro idioma. En España hay actualmente unas 5.000 personas estudiando japonés, un 22% más que en 2009 y un 44% más que en 2006. Una vez superados los cursos para principiantes, muchos estudiantes comprueban que no pueden seguir perfeccionando sus conocimientos, pues apenas existen cursos de nivel avanzado. Incluso en los planes de estudio de los títulos universitarios oficiales en estudios japoneses la presencia de la lengua resulta insuficiente. Por ello, habría que poner el acento en la formación de profesorado, para lo que se requieren cursos especializados y

fomentar los programas de intercambio entre ambos países. El Instituto Cervantes y la Fundación Japón podrían colaborar con las universidades locales y con otros organismos especializados, como el Centro Cultural Hispano Japonés, para desarrollar este tipo de propuestas. También habría que ofertar el japonés en más escuelas de idiomas de las que actualmente lo enseñan. Esto permitiría, en relativamente poco tiempo, desarrollar exponencialmente el número de docentes con el nivel adecuado para realizar su labor con garantías.

En el ámbito universitario en Japón hay una mayor tradición y un mayor número de centros dedicados a la investigación, enseñanza, y difusión de la lengua y cultura españolas. Valgan de ejemplo sus 240 universidades que imparten clases de español, de las cuales 19 cuentan con un departamento de español propio, mientras que en España no existe ningún departamento de estas características, ni siquiera para el estudio de Asia Oriental en su conjunto, lo que supone una anomalía en el contexto europeo. Es decir, mientras en Japón habría que reflexionar sobre qué mecanismos hay que articular para que el número de universidades que ofertan

español se acercase a las más de 500 que ofertan cursos de francés o alemán, como incluir el español dentro de los idiomas optativos en el examen de acceso a la universidad o reconocer la certificación oficial DELE como créditos de libre elección, en España habría que consolidar los escasos centros existentes con una mayor trayectoria en la enseñanza de los estudios japoneses y potenciar la cooperación entre ellos y con sus homólogos japoneses. De lo contrario será extremadamente complicado que puedan desarrollarse programas de doctorado y proyectos de investigación que eleven el nivel de conocimiento existente en nuestro país.

Para posibilitar la formación de estos especialistas y el desarrollo de los estudios japoneses en España son necesarias estancias de estudio y de investigación, intercambios de estudiantes y profesores, y programas de prácticas en instituciones japonesas. Dichas estancias serían de duración variable, pero algunos de los programas orientados a la formación tendrían que ser de larga duración y contar con cursos intensivos de idioma. En cuanto a los programas de intercambio de profesores resulta especialmente apremiante la llegada de

especialistas en estudios japoneses para impulsar el incipiente panorama de esta área de conocimiento en España. Además, hay que reformar los planes de estudio existente en estudios japoneses para dar más protagonismo a la enseñanza de la lengua. De lo contrario, los graduados en estos estudios especializados no tendrán un nivel de idioma suficiente para profundizar en el estudio y la investigación sobre Japón en japonés.

Más allá de algunos obstáculos administrativos en los que ya se está trabajando, como alcanzar un acuerdo para el reconocimiento de créditos entre universidades españolas y japonesas o agilizar y dar un servicio más profesionalizado en la tramitación de visados, el principal impedimento a la movilidad de estudiantes, profesores e investigadores es la falta de medios. Cualquier propuesta para crear consorcios de investigación o redes para fomentar la movilidad debe tener esto presente y plantearse fuentes de financiación. Por consiguiente, además de aumentar la difusión de la información que ya anuncia la Embajada del Japón en España sobre diversas becas y opciones de intercambio que ofrecen instituciones públicas y

privadas japonesas, habría que incrementar dichas oportunidades, especialmente por la parte española. En este sentido sería deseable que una o varias de las empresas españolas con mayor implantación en Japón pudiesen financiar un programa de becas para estudiantes e investigadores españoles cuya estancia en Japón contribuyese a un mayor conocimiento mutuo, porque fuesen a continuar su formación en lengua y cultura japonesa, o a investigar sobre estas cuestiones o sobre algún aspecto de las relaciones entre ambos países; o una cátedra para que especialistas en estudios japoneses pudiesen venir a España a reforzar la docencia y la investigación en este campo.

Para intensificar la cooperación educativa en general sería interesante plantearse la creación de una consejería de educación en la Embajada de España en Japón, pues la dependencia de la consejería de educación en Pekín resta posibilidades en este sector. Esta figura podría promocionar más eficazmente el sector educativo español en Japón. Un área especialmente significativa es el de las escuelas de negocios, debido a sus evidentes sinergias con otras dimensiones de la relación bilateral, como

Resulta especialmente apremiante la llegada de especialistas en estudios japoneses para impulsar el incipiente panorama de esta área de conocimiento en España. Además, hay que reformar los planes de estudio existente en estudios japoneses para dar más protagonismo a la enseñanza de la lengua. De lo contrario, los graduados en estos estudios especializados no tendrán un nivel de idioma suficiente para profundizar en el estudio y la investigación sobre Japón en japonés.

la empresarial, a su alto nivel de excelencia, y al interés que muestra la parte japonesa por la experiencia de internacionalización de las escuelas de negocios españolas.

Con unos resultados a más largo plazo, habría que plantear iniciativas orientadas al sector infantil y juvenil, ya que ellos son el futuro de la relación y llegarán con mucha más motivación al aprendizaje de la lengua y la cultura japonesas y españolas si éste se asocia a una experiencia vital. Ellos podrían estrechar los lazos entre las sociedades de ambos países hasta un punto difícil de imaginar hoy en día. Para los más pequeños, sería deseable aumentar los proyectos de educación intercultural como la Escuela de Bambú de Casa Asia. En el ámbito de la secundaria y el bachillerato habría que dar más difusión a las becas y a los programas de intercambio existentes, ofrecidos fundamentalmente por la parte japonesa, y ampliarlos en la medida de lo posible, especialmente por la parte española. En este sentido, sería especialmente beneficioso fomentar proyectos orientados al intercambio de alumnos y profesores entre las escuelas de secundaria japonesas que ofrecen español como

asignatura optativa, unas 150 y en rápido crecimiento, y centros de secundaria españoles. En España, habría que promover la oferta de japonés como lengua extranjera optativa en la enseñanza secundaria y el bachillerato, pues hasta el momento no se ofrece esta posibilidad en ningún centro. Estos institutos serían contrapartes excelentes de los japoneses en los que ya se imparte español para multiplicar los contactos personales entre ambos países. La Fundación Japón también podría jugar un papel muy importante en este sentido, extendiendo sus actividades hacia un grupo de edad en el que la demanda de enseñanza de japonés es significativa y en rápido crecimiento. Otra sugerencia que impulsaría los intercambios entre los jóvenes de ambos países sería la puesta en marcha de un programa de working holidays como los que Japón ya mantiene con seis países europeos.

Relaciones culturales

Aunque la enseñanza de la lengua y el desarrollo del conocimiento especializado son prioritarios, no debemos obviar la promoción cultural, pues promocionar una cultura es promocionar una sociedad, de ahí que este

campo tenga implicaciones evidentes sobre otras dimensiones, como el turismo y el comercio. Además, este es un ámbito especialmente abonado para intensificar la cooperación debido a la gran y creciente demanda existente por la población de ambos países.

Dado que la cultura puede servir de facilitador del estrechamiento de las relaciones integrales entre ambos países, la programación cultural que se apoya desde las instituciones públicas debería estar definida de manera estratégica (con objetivos, medios y sistemas de seguimiento precisos) y no supeditada al criterio individual del gestor de turno. A la hora de identificar qué manifestaciones culturales merecen un mayor respaldo por parte de los poderes públicos, hay que contar más con la opinión del receptor. No debemos exportar la cultura que nos parece más interesante a nosotros, sino la que es más interesante para el destinatario. De lo contrario, caeremos en el error de proyectar siempre la misma imagen, independientemente de nuestro interlocutor, y no satisfaremos su demanda real, mientras que otros países sí que adaptan mejor su oferta a diferentes

públicos y, por consiguiente, logran transmitir una mejor imagen. Para cambiar esta dinámica hay que recabar la opinión de agentes culturales locales solventes, con los que deben intensificarse los contactos desde las instituciones públicas, que luego deben atreverse a seguir sus recomendaciones, dentro de un marco realista y sostenible. Esto probablemente llevaría a diversificar más la oferta cultural que se proyecta actualmente, introduciendo manifestaciones más innovadoras y atrevidas y dotando de mayor presencia a la cultura popular. También habría que ser más proclive a usar nuevas tecnologías para hacer difusión cultural y transmitir la cultura, no sólo para informar de los actos sino también para compartir su vivencia a través de las redes sociales, con fotos, videos, opiniones, etc. Una experiencia muy interesante, que podrían replicar grandes museos españoles, es la que está realizando el Museo del Louvre con una compañía japonesa para mostrar una pequeña parte de su colección en Tokio e incorporar nuevas tecnologías a sus exposiciones para enriquecer la experiencia del visitante.

Por otro lado, más allá de difundir las manifestaciones

culturales propias también hay que seguir promoviendo los procesos de creación conjuntos, reforzando los programas de movilidad, intercambio y residencias. Esto contribuiría a crear vínculos entre creadores de ambos países que podrían cristalizar en intercambios más duraderos y no en una mera actividad puntual. Un campo con inmensas posibilidades sería el culinario, pues la popularidad de la gastronomía española en Japón y de la japonesa en España está floreciendo a un ritmo vertiginoso y las actuaciones en esta área suponen un gasto bastante ajustado. Otro ejemplo más costoso, pero con gran visibilidad, sería co-producir entre entidades de ambos países un documental o alguna serie de ficción sobre sus vínculos históricos.

Una mayor colaboración y coordinación entre los diferentes agentes culturales públicos y privados también ayudaría a dinamizar los intercambios culturales entre ambos países. Esto no implica necesariamente incrementar las subvenciones, sino más apoyo institucional y visibilidad, que facilitaría los contactos entre los actores culturales de ambos países y daría más difusión a sus actuaciones. Por

ejemplo, la Fundación Japón cuenta con un generoso programa de ayudas a la traducción de textos japoneses al español. Sin embargo, un gran número de editoriales españolas siguen publicando libros japoneses a través de traducciones indirectas desde el inglés o el francés. Sería buena idea reconocer el mérito de las editoriales españolas, frecuentemente pequeñas, que hacen el esfuerzo de publicar directamente desde el japonés por medio de un premio, sin cuantía económica, que ayudaría a concienciar al resto de las editoriales de que ese es el camino correcto; o mediante un premio a la traducción literaria del japonés al español; o concediendo por primera vez el Premio Nacional a la mejor traducción a la traducción de una obra japonesa. Otro ejemplo práctico sería que los organismos públicos dedicados a la propagación de la cultura japonesa y española incluyesen en sus medios de difusión (páginas web, listas de correo, redes sociales, folletos informativos, etc.) información sobre actos que no patrocinan directamente, pero que contribuyen a mejorar el conocimiento mutuo entre España y Japón.

A pesar de su innegable relevancia, la enseñanza de idioma no es suficiente para disipar los estereotipos culturales, por lo que, aun siendo conscientes de los reducidos medios con los que cuentan, sería deseable que las instituciones tradicionalmente dedicadas a la difusión de la lengua y cultura japonesa en España, y sus contrapartes españolas en Japón, pudiesen realizar más actividades de promoción cultural, especialmente fuera de su radio de acción tradicional. Esto conllevaría salir de Barcelona, Madrid y Salamanca en España, y de las áreas metropolitanas de Tokio y Osaka en Japón.

Relaciones turísticas

La falta de conexiones aéreas directas es identificada de forma unánime por los diferentes actores turísticos como la principal barrera para incrementar los flujos turísticos entre España y Japón. España es el único destino europeo de relevancia que no cuenta con vuelos directos entre ambos países, lo que contrasta con los 55 vuelos semanales de Francia, los 49 de Alemania, los 35 del Reino Unido y los 15 de Italia. A pesar de este enorme hándicap, España se ha convertido en el tercer destino europeo favorito de

los japoneses, tras Alemania y Francia. Un total de 374.000 turistas japoneses visitaron nuestro país en 2013, lo que supuso un máximo histórico, y las perspectivas para este año apuntan a que se establecerá un nuevo récord. Sin embargo, mientras no existan conexiones aéreas directas entre los dos países el margen de crecimiento seguirá estando muy limitado. Por ello, es prioritario revertir esta situación, para lo que se podría reforzar la imagen de España como destino puente entre Japón y Sudamérica, especialmente hacia Brasil y Argentina.

El aumento del número de turistas españoles que visitan Japón también contribuiría al establecimiento de vuelos directos entre ambos países. En este sentido, es evidente que aún queda bastante por hacer para promocionar Japón como destino turístico en España, siendo este uno de los factores que están detrás de la enorme asimetría en los flujos turísticos bilaterales. La brecha demográfica y de poder adquisitivo entre los dos países no es suficiente para explicar que el número de turistas españoles que visita Japón, unos 40.000 anuales, sea nueve veces menor que el de los turistas

nipones que hacen el trayecto inverso. Para revertir esta situación, desde la óptica de los operadores turísticos españoles se plantea que los organismos de promoción turística japoneses podrían aumentar su oferta de información turística en español y mostrar una mayor iniciativa a la hora de contactar con ellos. Además, un convenio entre Visit Japan y TURESPAÑA daría lugar a acciones conjuntas que aumentarían sustancialmente la visibilidad de Japón entre los turistas españoles.

Una mayor presencia de empresas turísticas españolas en Japón, que es prácticamente inexistente en la actualidad, también contribuiría a dinamizar el turismo entre ambos países. Lo primero que hay que plantearse es si las empresas españolas tienen interés en incrementar su presencia en Japón. Si la respuesta fuese positiva, habría que comenzar por estudiar el mercado y fijarse unos objetivos realistas que a medio plazo permitieran desarrollar una actividad constante y creciente. Más evidente es la demanda de las empresas turísticas españolas de potenciar su colaboración con empresas japonesas. Por ejemplo, la industria receptiva española manifiesta

dificultades para comercializar sus productos en Japón y los touroperadores españoles para encontrar allí receptivos fiables con servicios adaptados a las necesidades del turista español (idioma, comida, atención, etc.). Por ello, sería especialmente productivo que las instituciones públicas faciliten a las empresas españolas los canales de comunicación que mantienen con empresas e instituciones japonesas, a través de iniciativas como fomentar más acciones B2B entre empresas de ambos países. Un ejemplo sería la organización por parte de TURESPAÑA de unas jornadas directas de apoyo a la comercialización turística en Japón.

Desde la perspectiva del sector turístico español, en el caso de Japón no se trata tanto de promocionar el destino como de comercializar productos concretos. La industria turística receptiva en su conjunto debería adaptar más su producto a las especificidades del turista japonés. Los receptivos españoles podrían incrementar su oferta, pues se percibe la existencia de una demanda que no está siendo convenientemente atendida, y comercializar nuevos paquetes, que

Por otro lado, más allá de difundir las manifestaciones culturales propias también hay que seguir promoviendo los procesos de creación conjuntos, reforzando los programas de movilidad, intercambio y residencias. Esto contribuiría a crear vínculos entre creadores de ambos países que podrían cristalizar en intercambios más duraderos y no en una mera actividad puntual.

Una mayor colaboración y coordinación entre los diferentes agentes culturales públicos y privados también ayudaría a dinamizar los intercambios culturales entre ambos países. Esto no implica necesariamente incrementar las subvenciones, sino más apoyo institucional y visibilidad, que facilitaría los contactos entre los actores culturales de ambos países y daría más difusión a sus actuaciones.

podrían ser temáticos (gastronómico, monumental, etnográfico, deportivo, etc.) o dirigidos a diferentes turistas-objetivo en función de su edad, poder adquisitivo, etc. Además, habría que ofrecer un mayor número de servicios en japonés, y más adaptados a los usos y costumbres del turista nipón.

En esta línea, una buena parte del trabajo de los poderes públicos debería dirigirse a facilitar la adaptación de la industria turística local al mercado japonés, sobre todo mediante la transferencia de conocimiento. Por ejemplo, los organismos públicos podrían profundizar en el análisis de las características del viajero japonés y en la difusión de dicha información a la oferta turística local, pues si ésta no conoce sus demandas reales le resultará mucho más complejo ofrecerle productos atractivos.

A la hora de lanzar estas medidas públicas de dinamización del turismo japonés, es necesario elaborar planes y programas específicos, que no se limiten a reproducir las medidas adoptadas en relación a los mercados turísticos tradicionales. Hasta ahora las iniciativas más exitosas en este sentido han sido los

“planes Japón” realizados por la Generalitat de Cataluña y el Ayuntamiento de Madrid, que han puesto énfasis en la seguridad, en la traducción de información turística al japonés y en la formación específica para la atención al turista nipón. En estos lugares ya se ha hecho un importante esfuerzo de adaptación a la idiosincrasia de los viajeros japoneses, por lo que ahora procede hacer una labor de seguimiento y comunicación de dichas transformaciones. Podemos ilustrar este punto con el tema de la seguridad en la ciudad de Madrid. Según Eurostat, Madrid es la segunda capital europea más segura de Europa, pero muchos japoneses perciben España como un país inseguro. También están teniendo un impacto muy positivo medidas más puntuales con propuestas turísticas específicas para el visitante japonés, como la posibilidad de plantar un cerezo, que es su árbol nacional, en lugares como Toledo y Mijas, o de conocer aspectos históricos de las relaciones hispano-japonesas en municipios como Coria del Río y Espartinas.

A la hora de promocionar España en Japón debería potenciarse más la creación y difusión de material audiovisual de un corte

menos institucionalizado. Esto podría hacerse con formatos y a través de medios más tradicionales, como realities en televisión en los que se muestren las experiencias de turistas japoneses en España, con material elaborado por los propios turistas japoneses que visitan nuestro país y que se difunde a través de Internet, en las redes sociales, blogs, etc. Esta iniciativa podría materializarse mediante contactos con canales y productoras japonesas, la celebración de concursos, de viajes promocionales, etc.

Conclusiones

Las ideas recogidas en este documento aspiran a ser de algún provecho para los actores públicos y privados que protagonizan las relaciones hispano-japonesas, ya sea porque tuviesen a bien implementarlas o, al menos, como referencia para un debate más profundo. Este trabajo sería especialmente productivo si sirviese de inspiración para un análisis bilateral más detallado, que pudiese dar lugar a acuerdos sectoriales, donde ambas partes estableciesen conjuntamente prioridades, diseñasen medidas para alcanzarlas y comprometiesen medios

para aplicar dichas medidas. Este tipo de acuerdos podrían activar respuestas mucho más concretas entre los poderes públicos y las sociedades de ambos países que un documento como el que nos ocupa. En cualquier caso, más allá del recorrido que finalmente puedan tener las reflexiones expresadas en este texto, consideramos que este ejercicio era necesario en sí mismo como caja de resonancia de una sociedad española que está deseando estrechar sus vínculos con el pueblo japonés.

Una buena parte del trabajo de los poderes públicos debería dirigirse a facilitar la adaptación de la industria turística local al mercado japonés, sobre todo mediante la transferencia de conocimiento. Por ejemplo, los organismos públicos podrían profundizar en el análisis de las características del viajero japonés y en la difusión de dicha información a la oferta turística local, pues si ésta no conoce sus demandas reales le resultará mucho más complejo ofrecerle productos atractivos.

Oriente Medio: alianzas en tiempos revueltos

Haizam Amirah Fernández

Oriente Medio se está convirtiendo en una región con múltiples focos de inestabilidad y un creciente grado de complejidad en los conflictos que la atraviesan.¹

Resumen

Ante el aumento de la inestabilidad regional y el avance –relativo pero firme– de las fuerzas que luchan contra el statu quo desde posiciones muy distintas, existe el riesgo real de que se produzca una implosión que acabe por desfigurar Oriente Medio. Los crecientes niveles de inseguridad que sienten los diferentes actores regionales afectan directamente a su elección de alianzas y a la forma de ejecutar su política exterior. Un cúmulo de factores hace presagiar un futuro poco estable en el corto plazo en Oriente Medio, donde las alianzas coyunturales pueden modificarse de forma abrupta y donde habrá que estar preparados para esperar lo inesperable.

Análisis

Si algo define a Oriente Medio en 2014 es su carácter de región enmarañada y en rápida transformación. En esa zona del mundo, como en otras, las inseguridades generan luchas por el poder. Las políticas exteriores de sus países tienen como objetivo eliminar o contener las amenazas, percibidas o reales, a la “seguridad” entendida de distintas formas. La seguridad nacional es, con frecuencia, confundida con la seguridad del régimen y su capacidad de perpetuarse en el poder. También abarca intereses de Estado como son la soberanía, la integridad territorial y la capacidad de influir. Esa voluntad de influir puede tener como objetivo alcanzar el liderazgo regional, avanzar intereses económicos o lograr el reconocimiento de las grandes potencias.²

1 Una versión de este análisis aparecerá en el Anuario IEMed del Mediterráneo 2014, publicado por el Instituto Europeo del Mediterráneo.

2 Raymond Hinnebusch y Anoushiravan EHTESHAMI (eds) (2014), *The Foreign Policies of Middle East States*, Lynne Rienner, Boulder, 2ª edición.

Desde una perspectiva realista, cuando los Estados se enfrentan a una amenaza seria, éstos suelen o bien buscar equilibrios mediante la formación de alianzas o sumarse al efecto de arrastre (bandwagoning) desde posiciones oportunistas. Dicho de otra forma, la elección es entre formar alianzas contra amenazas compartidas o alinearse con la fuente de la amenaza para tratar de evitar un daño.³ Esto, a su vez, conlleva dilemas de seguridad sobre cómo defenderse sin que por ello los rivales se sientan amenazados y se inicie una carrera armamentística. Otro dilema de seguridad que se les presenta a varios países de Oriente Medio es la elección entre desarrollar capacidades defensivas propias o “contratar” su defensa con las grandes potencias internacionales. Es común que estos dilemas generen paradojas y contradicciones.

Durante décadas los países de Oriente Medio han formado diferentes alianzas, han sido objeto de múltiples amenazas y han sufrido numerosos

conflictos superpuestos. Estos procesos parecen haberse vuelto mucho más complejos en los últimos pocos años. Tres factores –que se detallarán más adelante– contribuyen a esa creciente complejidad: (1) la invasión de Irak en 2003 y las consecuencias de haber roto equilibrios internos y regionales; (2) el “despertar árabe” y las transformaciones sociopolíticas que se manifiestan en la región desde 2011; y (3) la política exterior de la Administración Obama hacia la zona, en parte condicionada por los dos factores anteriores.

Oriente Medio se está convirtiendo en una región con múltiples focos de inestabilidad y un creciente grado de complejidad en los conflictos que la atraviesan de norte a sur y de este a oeste. La destrucción de Siria, la descomposición de Irak, las convulsiones en Egipto y Libia, las rivalidades entre las petromonarquías del Golfo, las complicadas relaciones con Irán, el malestar social extendido, la explotación de las divisiones etnosectarias, la expansión de yihadismo, la confusión

de la política de EEUU en la zona y la perpetuación del conflicto israelo-palestino son algunos síntomas –y también resultados– de la creciente complejidad que está experimentando Oriente Medio.

El panorama arriba descrito está provocando un aumento rápido de los niveles de incertidumbre y, con ello, de la inseguridad que sienten los diferentes actores regionales. Eso afecta directamente a su elección de alianzas y a la forma de ejecutar su política exterior. Frente a distintas amenazas, reales o potenciales, surgen alianzas que no requieren de un carácter de exclusividad. Los aliados contra una amenaza concreta no tienen por qué ser los mismos aliados contra otra amenaza. En el actual Oriente Medio existen rivales que comparten enemigos comunes, aliados que apoyan a cada uno de los bandos enfrentados en un mismo conflicto, intereses contradictorios entre países “amigos”, intereses confluyentes entre “enemigos”, socios hasta hace poco inimaginables y pactos contra natura.

3 Stephen M. Walt (1990), *The Origins of Alliances*, Cornell University Press, Ithaca.

Algunas viejas amistades y enemistades están siendo reemplazadas por nuevas alianzas en un entorno altamente volátil.

Tres ondas de choque

Tres factores –llamados aquí “ondas de choque” por su capacidad de elevar mucho la presión y de generar explosiones– están contribuyendo a desfigurar Oriente Medio y a alterar las alianzas y los equilibrios de fuerzas entre sus integrantes. La primera onda de choque la produjo la invasión de Irak, liderada por EEUU en 2003, y el consiguiente cambio de régimen en Bagdad. Según los neoconservadores, dicha invasión serviría para transformar a ese país en un aliado fiel de EEUU y para convertirlo en un modelo para la democratización de sus vecinos. La realidad, una década después, es bien diferente: Irak es un país fracturado, plagado de violencia y radicalismo y cuyo gobierno sectario está en manos de aliados estrechos de Irán.

Las acciones estadounidenses en Oriente

Medio tras el 11-S han contribuido –sin haberlo previsto– al auge regional de Irán. Por un lado, en 2001 EEUU acabó con el régimen talibán en Afganistán (enemigo de los ayatolás iraníes), lo que situó en el poder en Kabul a grupos aliados de Teherán. Por otro lado, en 2003 la Administración de George W. Bush derrocó a Saddam Husein, quien había actuado como barrera de contención frente a las ambiciones hegemónicas iraníes en su vecindario árabe. Una consecuencia esperable ha sido el aumento de la influencia iraní en el arco que va de Irán a Líbano, pasando por Irak y Siria. Eso, por un lado, ha generado reacciones fuertes de los rivales de Irán y, por otro, rechazo en EEUU a meterse en nuevas aventuras medio-orientales.

La segunda onda de choque la ha provocado el llamado “despertar árabe” que, desde 2011, está generando sacudidas internas en varios países. Los efectos de los cambios sociopolíticos se dejan notar en toda la región y han puesto a todos los

regímenes autoritarios a la defensiva ante el riesgo de verse cada vez más cuestionados por sus poblaciones. Esto ha llevado a que cada régimen esté tratando de “blindarse” con todos los recursos que tiene a su alcance: económicos (intentando apaciguar el malestar social o influyendo en otros países que pueden crearle problemas), ideológicos (ejerciendo influencia a través de ciertas interpretaciones religiosas-políticas), identitarios (movilizando a actores sociopolíticos mediante la apelación a sus identidades primarias de tipo tribal, religioso o étnico) o de dependencia (buscando la protección de proveedores de seguridad externos a cambio de garantizar ciertos intereses estratégicos).⁴

La tercera onda de choque ha sido el cambio en la política de la Administración Obama hacia Oriente Medio. Mucho se ha debatido sobre si Washington se está desvinculando de esa región como resultado de su giro hacia Asia. Lo que parece claro es que, más que tener

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

una “política” hacia la región, lo que Obama muestra es una “actitud” desde el convencimiento de que involucrarse a fondo en esas tierras arrastra a EEUU hacia más problemas y le resta energías para abordar retos serios en otras regiones.⁵ Ese cambio de actitud está alterando los cálculos de los aliados tradicionales de EEUU, lo que está generando cierto nerviosismo y recelos en países como Arabia Saudí, Israel, Egipto, Turquía y las pequeñas petromonarquías del Golfo.

La creciente autodependencia energética de EEUU, sumada a las traumáticas experiencias en Irak y Afganistán, hacen que la Administración Obama esté pidiendo a sus aliados (y también a su otrora enemigo Irán) que asuman más responsabilidades para garantizar un marco de seguridad regional que no dependa casi plenamente de Washington. Este enfoque explica que en noviembre de 2013 se firmara en Ginebra un acuerdo interino –calificado por muchos de “histórico”– entre Irán y los

cinco miembros permanentes del Consejo de Seguridad de la ONU más Alemania. El acuerdo se centraba en el programa nuclear iraní, aunque su alcance iría mucho más allá con el levantamiento progresivo de las sanciones internacionales contra Irán y su apertura al resto del mundo. Una cuestión clave para los iraníes consiste en el reconocimiento que supone haber negociado “de tú a tú” con las principales potencias mundiales.

Alianzas inciertas en una región convulsa

Los marcos de análisis tradicionales para explicar las alianzas que se forman en Oriente Medio están mostrando serias limitaciones. Esto se debe a que varios de esos Estados se están fragmentando y han dejado de operar como actores cohesionados. De hecho, en Siria e Irak los Estados dejaron de ejercer como tales en sus territorios internacionalmente reconocidos hace ya algunos años. El cuestionamiento del concepto de “Estado” en el conjunto de la región va en aumento. También

La creciente autodependencia energética de EEUU, sumada a las traumáticas experiencias en Irak y Afganistán, hacen que la Administración Obama esté pidiendo a sus aliados (y también a su otrora enemigo Irán) que asuman más responsabilidades para garantizar un marco de seguridad regional que no dependa casi plenamente de Washington. Este enfoque explica que en noviembre de 2013 se firmara en Ginebra un acuerdo interino –calificado por muchos de “histórico”– entre Irán y los cinco miembros permanentes del Consejo de Seguridad de la ONU más Alemania.

5 Rami Khouri (2013), “A New Age in United States-Mideast Relations”, Agence Global, 29/X/2013.

Aunque es cierto que el elemento religioso está muy presente en los discursos de los ideólogos de los distintos bandos enfrentados, la clave no está en una guerra de religión, sino en una lucha encarnizada por el poder ante el aumento de las inseguridades, en la cual las identidades religiosas rivales están reemplazando al nacionalismo como agente movilizador. Es fácil identificar una especie de “guerra fría” en Oriente Medio entre Arabia Saudí e Irán, donde cada uno de ellos cuenta con clientes y aliados (tanto estatales como no estatales) a los que apoyan con recursos, garantías e implicación directa cuando es posible.

se cuestionan las fronteras heredadas del colonialismo europeo (derivadas de los acuerdos de Sykes-Picot), así como los modelos de liderazgo tradicionales en sociedades con muchos jóvenes, malas expectativas en el reparto de la riqueza, poco respeto a las libertades y cada vez más abiertas al mundo exterior.

Varios de los conflictos que afectan actualmente a Oriente Medio son presentados con frecuencia como una guerra sectaria entre los miembros de las dos ramas principales del islam: sunníes y chiíes. Aunque es cierto que el elemento religioso está muy presente en los discursos de los ideólogos de los distintos bandos enfrentados, la clave no está en una guerra de religión, sino en una lucha encarnizada por el poder ante el aumento de las inseguridades, en la cual las identidades religiosas rivales están reemplazando al nacionalismo como agente movilizador. Es fácil identificar una especie de “guerra fría” en Oriente Medio entre Arabia Saudí e Irán, donde cada uno de ellos cuenta con clientes y aliados (tanto estatales como no estatales) a los

que apoyan con recursos, garantías e implicación directa cuando es posible.

En la actualidad se pueden identificar tres bloques regionales: (1) el bloque bajo liderazgo iraní-chií (en el que están el régimen sirio de Bachar al-Asad, el régimen iraquí establecido por Nuri al-Maliki, Hezbolá y de forma más o menos intermitente milicias palestinas como Hamás y Yihad Islámica); (2) el bloque saudí-sunní (del que depende el régimen egipcio encabezado por Abdelfatah al-Sisi, con países como Emiratos Árabes Unidos, Bahréin, Jordania y en cierto modo la Autoridad Nacional Palestina); y (3) por último un bloque muy debilitado formado principalmente por Qatar y las distintas organizaciones vinculadas a los Hermanos Musulmanes. El golpe militar/civil contra el gobierno egipcio de Mohamed Morsi en julio de 2013 alteró sensiblemente la composición de esas alianzas, pues su gobierno islamista era cercano a Qatar y también a Turquía. Por su parte, aunque Israel no es un miembro declarado de ninguno de esos bloques, de facto es un aliado del eje Riad-El Cairo.

A pesar de la aparente claridad de los bloques antes descritos, el grado de complejidad de sus alianzas e interacciones es muy elevado. Mientras que Arabia Saudí y Qatar compiten y tienen fuertes fricciones en relación con el destino de los Hermanos Musulmanes de Egipto, esos dos países se alían contra Irán y su protegido al-Asad apoyando a grupos rebeldes sirios compuestos, entre otros, por Hermanos Musulmanes. Por su parte, Irán apoya masivamente al régimen de al-Asad contra los rebeldes islamistas sirios apoyados por los Hermanos Musulmanes y el movimiento palestino Hamás, los cuales llamativamente también han recibido apoyo de Teherán. En cuanto a Turquía, este país mantiene buenas relaciones con los Estados árabes del Golfo y se posiciona con ellos en contra de al-Asad, aunque difieren seriamente en cuanto al apoyo que debe recibir el régimen egipcio sostenido por los militares. A lo anterior hay que añadir la irrupción de daesh (el mal llamado Estado Islámico o ISIS) que en 2014 se ha apoderado de

territorios a ambos lados de la frontera entre Siria e Irak y que ya amenaza a países de los cuales recibió apoyo.

Conclusiones **¿Hacia dónde va Oriente Medio?**

Ante el aumento de la inestabilidad regional y el avance –relativo pero firme– de las fuerzas que luchan contra el statu quo desde posiciones muy distintas, existe el riesgo real de que se produzca una implosión que acabe por desfigurar Oriente Medio. Esto podría venir provocado por la dilución de algunas fronteras, la descomposición de más Estados, guerras entre vecinos o una conflagración regional. La pregunta es si será posible frenar a tiempo los procesos que podrían desembocar en alguno de esos escenarios y, de ser así, qué políticas pueden evitar ahora la aparición de problemas mucho más graves en un futuro no muy lejano.

EEUU parece estar intentando lograr la cuadratura del círculo: alcanzar un acuerdo definitivo con Irán, mantener sus

alianzas tradicionales en Oriente Medio, contener los efectos devastadores de la descomposición de Siria e Irak y, al mismo tiempo, evitar verse arrastrado a una nueva intervención militar en la región. No parece que alcanzar todos esos objetivos sea fácil, ni siquiera probable, y eso es algo con lo que muchos cuentan y que intentarán aprovechar llegado el momento. Todo lo anterior hace presagiar un futuro poco estable en el corto plazo en Oriente Medio, donde las alianzas coyunturales pueden modificarse de forma abrupta y donde habrá que estar preparados para esperar lo inesperable.

Claves para fortalecer la presencia empresarial española en Malasia

Luis Blancafort y Jacinto Soler-Matutes

Este estudio repasa los aspectos más importantes que deberían ayudar a las empresas a tomar la decisión de si el mercado de Malasia es viable o no para su actividad comercial y/o productiva.¹

Malasia en particular y la Association of South-East Asian Nations (ASEAN) en general, a pesar de ser una de las áreas económicamente más activas y con mayor crecimiento del mundo, son unos grandes desconocidos para la mayoría de las empresas españolas. Malasia es un mercado de tamaño medio, con alta capacidad adquisitiva, abierto, dinámico y en el que, como todos, debemos dedicar un tiempo y esfuerzo antes de intentar introducirnos. Este trabajo combina la presentación de un contexto socio-económico macro con la experiencia en el mercado de 15 profesionales con una larga vinculación con Malasia, para ofrecer unas primeras informaciones y recomendaciones que animen a las empresas a analizar e investigar su caso particular.

(1) La perspectiva económica

Malasia no destaca por su cifra de población, pero es la tercera potencia económica de la Association of South-East Asian Nations (ASEAN) en valor PIB, después de Singapur y Brunei, dos casos singulares. A diferencia de la mayoría de sus vecinos, Malasia se considera una economía de renta media-alta, con unos 10.500 dólares per cápita según datos del Banco Mundial, casi el doble de Tailandia, el triple de Indonesia, cuatro veces el de Filipinas y cinco el de Vietnam.

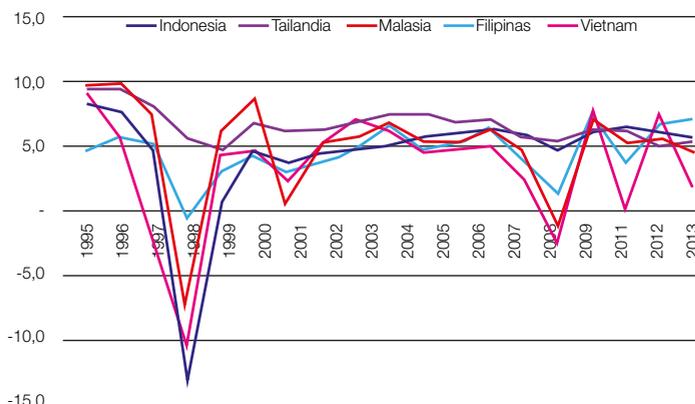
Malasia se ha caracterizado por una solidez económica que le permite crecer a tasas elevadas, aunque algo por debajo de otras economías menos desarrolladas de la zona. El Gráfico 1 pone de

¹ Los autores quieren agradecer a los 15 profesionales entrevistados, que hayan compartido con ellos sus reflexiones extraídas de una larga experiencia práctica en Malasia.

Tabla 1. Malasia en el contexto regional, 2012

	PIB (millones US\$)	Población (millones)
Indonesia	867,468	248
Tailandia	400,916	67
Malasia	312,413	30
Filipinas	278,260	98
Vietnam	170,022	89

Fuente: Banco Mundial.

Gráfico 1.
Variación anual del PIB real, 1995-2013

Fuente: Banco Mundial.

relieve esta tendencia. El año 2013 se cerró según el Banco Mundial con una progresión del PIB del 4,7% en Malasia, frente al 5,4% de Vietnam, el 5,8% de Indonesia y el 7,2% de Filipinas. Tailandia, por su parte, sufrió los efectos de la crisis política y social interna, registrando un modesto 1,8%.

El Gráfico 1 manifiesta también el efecto de la crisis financiera asiática de 1997-1998, cuando Malasia sufrió descensos del PIB de hasta el 7,4% (1998). Sin embargo, su hábil gestión de la crisis le permitió erigirse en la primera economía de la zona que salía de la recesión, creciendo un 6,1% en 1999. Fue entonces también cuando

se sentaron las bases de un sólido mercado financiero, del cual hablaremos más adelante.

En estos últimos años, la crisis de la demanda en Europa y EEUU ha afectado más a Malasia que a otros países de la zona, al igual que lo hizo el estancamiento en Japón y el terremoto de 2011. Malasia es de hecho una de las economías más abiertas de Asia, con un comercio internacional que representa el 139% de su PIB. Su arancel medio efectivo es del 6,5% frente al 9,8% de Tailandia, el 9,5% de Vietnam y el 13,7% de la India, según la Organización Mundial del Comercio (OMC).

La calidad de su marco institucional queda también reflejada en su privilegiada posición en los principales rankings internacionales sobre atractivo y competitividad de las economías, tal como resume la Tabla 2. Malasia sobresale en el célebre ranking Ease of Doing Business del Banco Mundial, donde se sitúa en sexto lugar, por delante de la gran mayoría de economías europeas, incluida España (55º lugar).

Como indicamos, Malasia es una economía de renta media-alta, donde predominan los servicios y la industria, que se reparten el 90% del PIB. Se prevé que los servicios alcancen el 61% del PIB en 2015, acercándose al nivel en los países más desarrollados. La banca, el turismo y la distribución son tres ámbitos

destacados. La agricultura representa únicamente un 9% del PIB, destacando principalmente el caucho y el aceite de palma.

Malasia ha sido una potencia industrial destacada desde los años 90, cuando recibió importantes inversiones de Corea y Japón y se introdujo en la cadena de suministro

global en ámbitos como el material eléctrico, la automoción y la electrónica. Sin embargo, se encuentra ahora en un frágil eslabón de la cadena de valor, sin un posicionamiento definido, entre los países de mano de obra más barata como Vietnam, la India e Indonesia y los más avanzados como Singapur, Taiwán y Corea.

Tabla 1. Malasia en el contexto regional, 2012

Corrupción: Corruption Perceptions Index 2013 de Transparency International (posición más baja en la escala implica mayor corrupción), 177 países.

5.	Singapur
55.	Malasia
94.	Filipinas
102.	Tailandia
114.	Indonesia
116.	Vietnam

Competitividad: World Competitiveness Index 2013 de World Economic Forum (posición más baja en la escala implica menor competitividad), 148 países.

2.	Singapur
24.	Malasia
37.	Tailandia
38.	Indonesia
59.	Filipinas
70.	Vietnam

Facilidades para los negocios: Ease of Doing Business 2014 del Banco Mundial (posición más baja indica menores facilidades para abrir y gestionar negocios), 189 países

1.	Singapur
6.	Malasia
18.	Tailandia
99.	Vietnam
108.	Filipinas
120.	Indonesia

Fuente: elaboración propia a partir de los rankings consultados.

Una parte sustancial de su industria se basa en re-exportar con valor añadido, lo cual implica que no se encuentra ni al principio del proceso (producción de materias primas) ni al final (distribución y comercialización), dependiendo demasiado de la capacidad competitiva de terceros países. Por ello, Malasia está sufriendo tanto con la caída de los mercados de consumo en Occidente como con la escalada de precios en las materias primas.

La desaceleración en sus mercados clientes ha impactado sobre las exportaciones y ha recortado el tradicional superávit comercial de Malasia, pasando de unos 40.000 millones de dólares en 2011 a la mitad en 2013 (Gráfico 2).

(2) Relaciones entre Malasia y España

(2.1) Flujos Comerciales

Al igual como ocurre con otros países de Asia Oriental, España ha manifestado un abultado déficit comercial con Malasia. El Gráfico 3 ilustra la evolución de nuestra

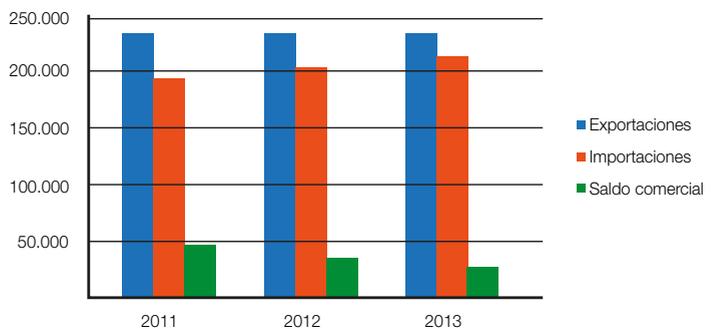
relación comercial, con el saldo bilateral negativo para España en todos y cada uno de los años considerados, con un máximo de millones en 2006, en pleno apogeo de la demanda interna española, y un mínimo de 114 en 2009.

En los años de crisis, de 2008 a 2013, las importaciones desde Malasia descendieron

un 38%, mientras las exportaciones españolas crecieron un 45%. Se trata de una evolución similar a la observada en otros países de la zona, tal como indica el Gráfico 4.

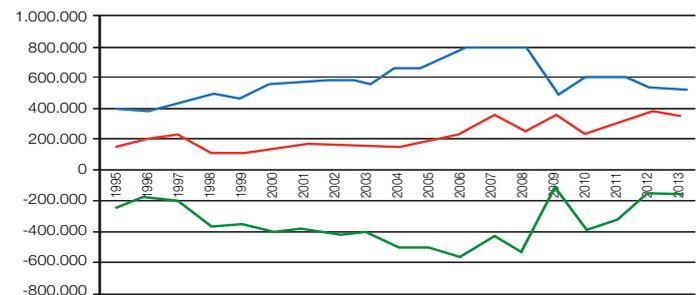
Cabe interrogarse también acerca del nivel de comercio entre España y Malasia con relación a otros países del

Gráfico 2. Evolución del comercio exterior de Malasia, 2011-2013 (millones de US\$)



Fuente: OMC.

Gráfico 3. Evolución de los flujos comerciales España-Malasia, 1995-2013 (miles de €)

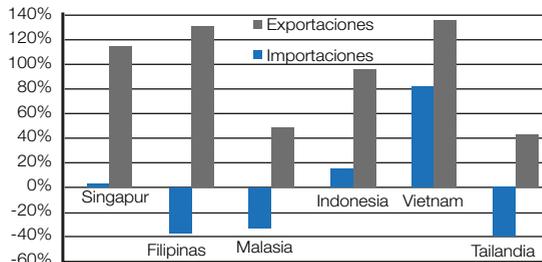


Fuente: Datacomex.

entorno. Tal como muestra la Tabla 3, las exportaciones españolas a Malasia son relativamente parejas a las que tienen como destino Tailandia y Filipinas, mientras que las divergencias en el peso de las importaciones desde estos países son mucho más acusadas. En cuanto a la distribución del comercio bilateral por productos, en la exportación española destacan los productos intermedios, encabezados por la siderurgia, con una significativa concentración en 10 categorías de producto que representan el 78% del total.

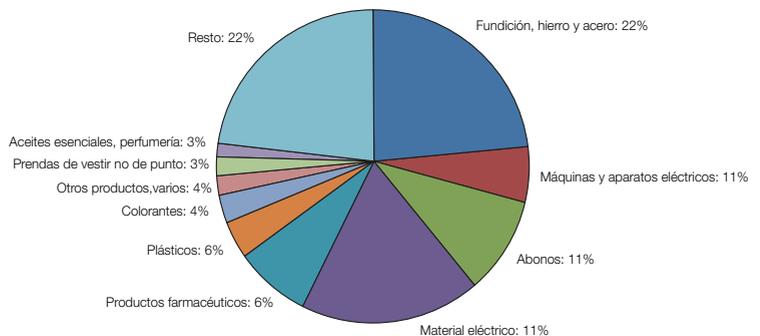
Entre las partidas que han registrado un mayor incremento en 2008-2012 destacan los productos intermedios relacionados con procesos industriales, tales como colas y aceites, pero también de otros vinculados con el dinámico mercado interior de Malasia, como es el caso de la carne, la relojería y la leche. En todo caso son cifras muy pequeñas que pueden variar sustancialmente con operaciones puntuales.

Gráfico 4. Evolución de las exportaciones e importaciones españolas con el Sudeste asiático durante la crisis, 2008-2013 (% de variación)



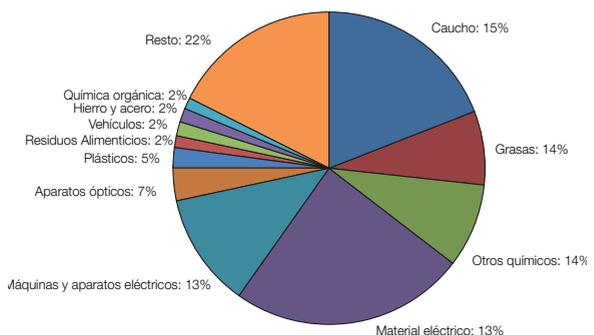
Fuente: Datacomex.

Gráfico 5. Distribución de la exportación española a Malasia por productos



Fuente: Datacomex.

Gráfico 6. Distribución de la importación española desde Malasia por productos



Fuente: Datacomex.

Tabla 3. Niveles de comercio con tres economías del Sudeste Asiático, 2013

	Exportación española (miles €)	Cuota de la exportación española (%)	Importación española (miles €)	Cuota de la importación española (%)
Tailandia	469,289	0,20	803.572	0,32
Malasia	350,630	0,16	512.123	0,21
Filipinas	307,300	0,13	153,573	0,06

Fuente: Banco Mundial y DataComex.

Por la parte de la importación desde Malasia, la concentración es aún mayor, con las 10 primeras partidas acaparando el 89% del total, liderados por el caucho, grasas y productos químicos.

Sectorialmente, las principales oportunidades para la empresa española se derivan de los siguientes subsectores:

- Dentro del sector industrial hay buenas oportunidades en todo lo relativo a los procesos intermedios de valor añadido, tanto en servicios como en producto, especialmente en maquinaria, packaging, control de procesos, material eléctrico y electrónico, todo ello más dirigido al mercado de la transformación industrial que al de la construcción, que empieza de mostrar síntomas de debilidad.

- Dentro de los servicios hay oportunidades en consultoría derivada del punto anterior, en urbanismo, turismo e infraestructuras.

- Dentro del sector agroalimentario se puede destacar la venta de tecnología para la producción y productos específicos de alto nivel como veterinarios y químicos.

- Sectores específicos como el acero, industria del agua, energía solar, renovables y actividades relacionadas con el petróleo también son destacables.

- Por último, cabe mencionar también oportunidades en el sector de la gastronomía y canal profesional de hoteles, restaurantes y cafeterías (HORECA), tanto en productos nicho como en la aplicación y consultoría de modelos de

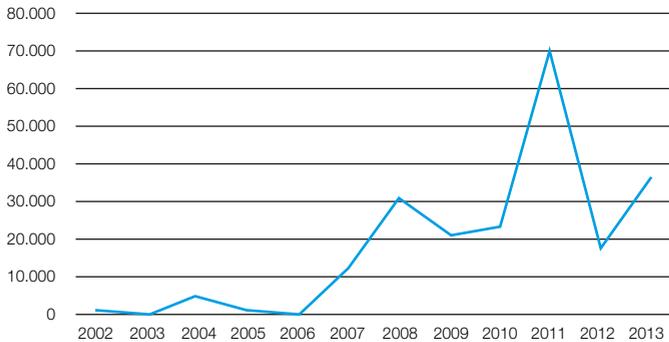
negocio próximos a la cocina mediterránea o de tapas.

(2.2) Flujos de inversión

La evolución histórica de la inversión directa española en Malasia es positiva, a juzgar por los datos del Gráfico 7. En 2002 la inversión bruta española fue únicamente de 580.000 euros, pero una década más tarde alcanzaba los 17 millones de euros, cerrando el año 2013 con 36 millones de euros, aunque el máximo se había alcanzado en 2011 con unos 70 millones. En todo el período 2007-2013 se registró un incremento de la inversión española del 192% hacia Malasia.

La positiva evolución de los últimos años ha convertido a Malasia en el primer destino inversor español en el Sudeste Asiático. Tal como muestra el Gráfico 8, una década atrás, Malasia se situaba en el tercer lugar,

Gráfico 7. Inversión española directa bruta en Malasia (miles de €)

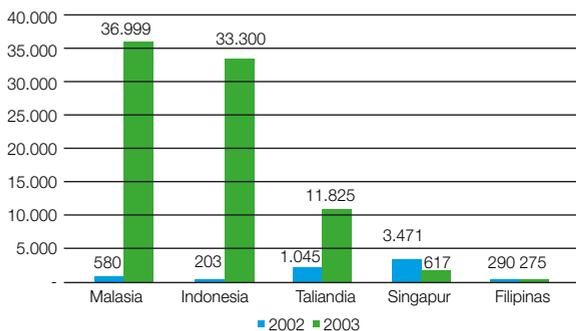


Fuente: Data Invox.

Mapa 1. Situación de la zona Iskandar Malaysia junto a Singapur



Gráfico 8. Inversión española directa bruta en Sudeste asiático (miles de €)



Fuente: Data Invox.

por detrás de Singapur y Tailandia.

Un medio periodístico español indicaba recientemente que España era uno de los principales inversores en el proyecto Iskandar Malaysia, principalmente por la nueva fábrica de Acerinox. Aunque conviene indicar que la inversión española en Asia sigue siendo muy modesta, así que cualquier operación de cierta envergadura altera notablemente las estadísticas de un año a otro.

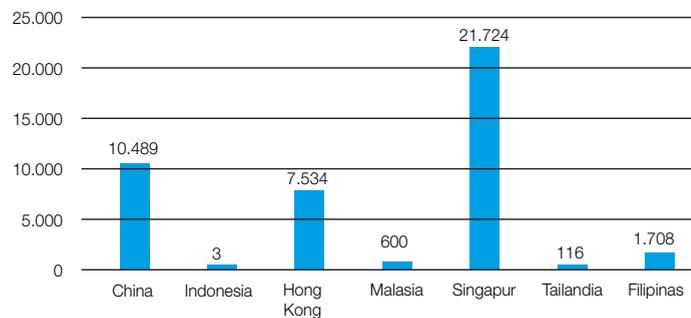
El ambicioso proyecto de un gran polo industrial en la región adyacente a Singapur, a imagen de Shenzhen junto a Hong Kong, ha favorecido la inversión extranjera. Desde su creación en 2006, Iskandar Malaysia ha atraído unos 27.800 millones de euros de capital extranjero y creado 380.000 empleos.

En cuanto a la inversión malaya en España, su nivel es aún testimonial. En 2013 la inversión bruta malaya en España se situó en 600.000 euros, un importe muy discreto pero superior al de algunos de sus vecinos,

como muestra el Gráfico 9. Cabe destacar los 21 millones de euros invertidos desde Singapur, que sin duda contienen capital de origen malasio. Singapur actúa como hub y vehículo inversor para muchos de estos países por sus ventajas fiscales, servicios financieros y libertad de movimientos de capital.

Un reciente estudio de la agencia italiana de comercio exterior mostraba la progresión de Malasia como inversor exterior, representando en 2010 unos 18.000 millones de dólares (el 3% del total mundial). El grueso de esta inversión se concentraba en Singapur (26%), Australia (14%) e Indonesia (9%), pero el Reino Unido se encontraba en cuarto lugar, con un 6%. Según dicha fuente, la UE atrajo en 2010 unos 167 millones de euros en inversión directa malaya, que en su mayoría se dirigió al Reino Unido, los Países Bajos, Irlanda y Alemania. En aquel año, una economía relativamente pequeña como Dinamarca captó unos 14 millones de euros en inversión malaya, frente a apenas 500.000 euros en España.

Gráfico 9. Inversión directa bruta en España, 2013 (miles de €)



Fuente: Data Invox.

Por tanto, España tiene aún como asignatura pendiente darse a conocer en Malasia como destino de inversión.

(3) Particularidades del entorno empresarial en Malasia

Antes de dedicar unas páginas a analizar cómo entrar y qué posibilidades tienen las empresas españolas en el mercado de Malasia, creemos conveniente dedicar espacio a cuatro aspectos diferenciales de Malasia que enmarcan y condicionan el entorno social, económico y empresarial.

(3.1) Estatus empresarial de los “bumiputras”

El término bumiputra viene del sánscrito y literalmente quiere decir “hijo de la tierra”.

Se utiliza para identificar dentro de los ciudadanos de Malasia aquellos que se pueden considerar de etnia malaya y sobre los que se aplica una discriminación positiva en diversos aspectos sociales, empresariales y legales, especialmente respecto a las etnias hindú y china.

El origen de esta atípica situación está en unas graves revueltas que ciudadanos de etnia malaya protagonizaron en 1969 contra las minorías, especialmente comerciantes chinos, pues consideraban que sus negocios y riquezas crecían con mucha rapidez. En 1971 el gobierno implementó temporalmente la New Economic Policy (NEP) para favorecer a los bumiputras,

especialmente en el ingreso en las universidades y en el acceso a trabajos públicos. Esta política originariamente temporal se ha consolidado e incrementado en el tiempo, afianzando un sistema desigual y poco eficiente que, al no basarse en la meritocracia, afecta la competitividad profesional y el libre comercio.

El 13 de septiembre de 2013 el primer ministro Razak anunció la creación del Bumiputra Economic Empowerment Council como elemento estratégico para preservar y potenciar el crecimiento económico y social de los bumiputras.

Aunque los sucesivos gobiernos siempre han debatido internamente el reducir esta política discriminatoria, hoy sigue más fuerte que nunca, dado que nadie quiere asumir la fuerte penalización electoral que potencialmente supondría.

A nivel empresarial es un aspecto crítico para tener éxito en licitaciones de servicios o proyectos cuyo destino sea directa o indirectamente el sector

público. En general, legalmente se exige que las empresas adjudicatarias tengan un mínimo de capital bumi. Tanto si es condición legal en los requerimientos, como a nivel de interlocución comercial con empresas o instituciones públicas, es fundamental tener buena relación y colaboración con empresas y/o personas bumiputras bien relacionadas.

(3.2) ¿Singapur o Kuala Lumpur como “hub” y/o puerta de entrada?

Una vez hemos analizado el mercado de Malasia y resolvemos que tenemos interés en entrar, una de las primeras decisiones a tomar es saber si inicialmente lo hacemos desde Singapur o desde Kuala Lumpur.

Tradicionalmente, la primera idea ha sido Singapur, especialmente por haber sido el centro de negocios más desarrollado, con mejores servicios, infraestructuras, pragmatismo y seguridad, y por sus excelentes conexiones logísticas con toda la zona.

También hay empresas que han optado por Bangkok cuando el inicio del proyecto

regional es Tailandia y desde allí se expande el negocio a Malasia, aunque los acontecimientos políticos y el caos creciente hacen que esta opción cada vez tenga menos peso. Kuala Lumpur únicamente se planteaba cuando se necesitaba legal o comercialmente que el negocio estuviera ubicado dentro de Malasia. Por ejemplo, en proyectos públicos o privados importantes, en servicios directos a gran número de usuarios, en una implantación productiva o cuando el volumen del mercado potencial es muy grande.

Actualmente, la diferencia de precios entre Singapur y Kuala Lumpur se ha hecho muy grande (especialmente por el incremento de precio en Singapur de la vivienda y la escolarización) y la diferencia en los servicios se ha reducido (especialmente en la facilidad de hacer negocios y algunas infraestructuras); y aun siendo cierto que la calidad de vida para las familias, la seguridad y las infraestructuras siguen siendo superiores en Singapur, la evolución de Kuala Lumpur hace que cada día cueste más justificar tan

gran diferencia de precios (vivienda, coche, escuela, coste laboral, oficinas o business centre).

Si bien es cierto que hay determinados sectores como la consultoría y los servicios financieros en los cuales, por un posicionamiento en imagen, Singapur sigue siendo la mejor opción, en la mayoría de casos vale la pena analizar las dos opciones como hub de los negocios en Malasia y/o la ASEAN, tanto si es con una oficina propia como con un business centre.

A ello está ayudando, por ejemplo, que Air Asia, aerolínea con base en Kuala Lumpur, sea hoy en día la mejor y más grande low cost del mundo.

(3.3) Efecto de los Acuerdos de Libre Comercio (ALC)

Malasia es un país muy abierto al exterior, y preferentemente comercia con los países con los que tiene firmados acuerdos comerciales dado las ventajas arancelarias, de cupos y contingentes. De hecho, según el ministro del MITI Datuk Seri Mustapa

Mohamed, el 63,5% de su comercio internacional lo realiza con países con los que tiene tratados de libre comercio. Los nuevos tratados en negociación, el Trans Pacific Partnership Agreement (TPPA) y el de la UE, aumentarían esta proporción un 9% y un 10%, respectivamente.

El TPP se originó entre Nueva Zelanda, Singapur, Chile y Brunei en 2005, y sus primeros acuerdos entraron en vigor en 2009. En octubre de 2010, Malasia se convirtió en el noveno miembro. Otros países se están incorporando progresivamente a las rondas de negociaciones, como EEUU, Japón, México, Canadá y Perú, por ejemplo.

Este tratado es prioritario para Malasia, ya que incorpora zonas geográficas con las que en muchos casos no tiene acuerdos de comercio.

Actualmente tiene firmados varios acuerdos multilaterales (por ejemplo, el de la ASEAN y el APEC) y varios bilaterales, por ejemplo, con China, Corea, Japón, la India, Australia, Nueva Zelanda, Pakistán, Chile y Turquía.

El 5 de octubre de 2010 la Comisión Europea inició formalmente las rondas de negociación con Malasia con una agenda de 21 capítulos que mejoran las relaciones mutuas. Estas negociaciones son complementarias a las que se está desarrollando entre la ASEAN y la UE. A pesar de la importancia para las empresas europeas, la realidad es que actualmente, después de siete rondas negociadoras, parece que no es una prioridad urgente para la Comisión Europea, en fase de cambios internos, ni tampoco para Malasia, que prioriza totalmente la negociación del TPPA. Por tanto, las negociaciones se pueden considerar paradas por el momento.

En este marco hemos de ser pesimistas en que a corto plazo las empresas españolas puedan disfrutar de unas mejoras aduaneras y fiscales con Malasia.

Este punto es muy importante ya que, en función del subsector en el que la empresa se encuentre, condiciona la competitividad que pueda tener contra fabricantes de países con los que tienen acuerdos

bilaterales o multilaterales y que, por tanto, facilitan la importación y la re-exportación de productos en el caso de una implantación productiva.

(3.4) El factor religioso

Como nación de amplia mayoría musulmana (el 65% de la población), Malasia reconoce al islam como la religión oficial del país, aunque tanto su constitución como sus leyes son de inspiración secular. Más allá del calendario musulmán, la influencia del islam se extiende a varios ámbitos de particular interés para el mundo empresarial, político y financiero.

El partido que lidera la política malasia desde su formación como país es el United Malays National Organisation (UMNO), partido más representativo de la etnia malaya. Desde los inicios ha actuado en coalición con el partido principal de la etnia china, el Malaysian Chinese Association (CMA), y el principal partido de la etnia hindú, el Malaysian Indian Congress (MIC), formando el Frente Nacional o Barisan Nasional (BN). Esto

da un complicado juego de equilibrios dentro del mismo UMNO, con una tendencia más conservadora que busca potenciar la discriminación positiva para equilibrar el peso económico de las etnias aun a costa de un potencial enfrentamiento con las comunidades china e hindú, y una tendencia más progresista que opta por reducir esta discriminación permitiendo una mayor competitividad interna aun a costa de perder votos de la etnia malaya.

En las últimas dos elecciones el BN ha ido perdiendo peso respecto a una nueva coalición formada alrededor de Anwar Ibrahim, ex viceprimer ministro, de un partido progresista multirracial aunque mayoritariamente de etnia china, el DAP (Democratic Action Party), el centrista multirracial People's Justice Party (PKR) y el islamista Pan-Malaysian Islamic Party (PAS). De hecho, en las elecciones de 2013 fue la primera vez en la historia del BN en que no llegó al 50% de los votos, aunque sí logró hacerse con la mayoría de los escaños.

A pesar de que los últimos presidentes se han planteado seriamente reformas para corregir la situación, la realidad es que difícilmente podrá el primer ministro Razak llevarlas a cabo, ya que por un lado tendría un fuerte coste electoral y por otro le generaría problemas importantes con la parte más conservadora de su propio partido.

Estos factores llevan a pensar que, aun siendo Malasia un país islámico moderado, no podemos descartar que a medio plazo esta islamización y el proteccionismo a la etnia malaya se intensifiquen, generando cierta tensión. No obstante, y en clave positiva, el factor religioso se manifiesta también en un ámbito de gran interés para los empresarios, como son las finanzas islámicas.

Las finanzas islámicas han seguido creciendo a tasas de dos dígitos durante estos años de crisis en Occidente y hoy día su patrimonio global se estima en más de 1 billón de dólares, con previsión de alcanzar los 2 billones en 2015. Malasia se ha erigido en centro mundial de este

mercado en ámbitos como la banca islámica, los seguros islámicos (takaful) y los bonos islámicos (sukuk). En los últimos años los países del Golfo Pérsico, liderados por Dubái como plaza financiera, han arañado cuota de mercado, pero Malasia sigue copando el 40%-60% del mercado mundial en la mayoría de productos financieros islámicos.

La primacía financiera malaya se ha sustentado en varios factores, como la calidad de sus instituciones y su sólido sistema financiero, que fue ampliamente reformado a consecuencia de la Crisis Asiática de 1997, mejorando su solvencia y fomentado las emisiones de bonos como alternativa a los préstamos bancarios. Por último, la interpretación de los principios islámicos ha sido más flexible en el caso de Malasia que en otras naciones islámicas, lo cual ha favorecido la innovación financiera.

Desde 2004 el volumen de emisiones de bonos islámicos en todo el mundo se duplicaba prácticamente

año tras año, superando los 200.000 millones de dólares en 2013. El Gráfico 10 confirma el predominio de Malasia año tras año: representa en promedio la mitad de todas las emisiones, con puntas del 70% en algunos años.

Los bonos islámicos se usan con profusión en la financiación de proyectos de infraestructura, inmobiliarios y hoteleros, pues su subyacente debe ser siempre un activo fijo que genera unas rentas periódicas. En los últimos años emisores occidentales han aprovechado también la gran liquidez de estos productos.

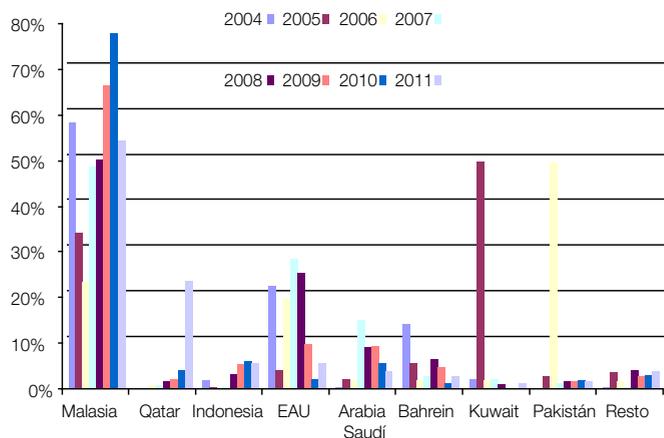
Sin embargo, hasta la fecha ninguna empresa española ha emitido sukuk o empleado las finanzas islámicas para financiar sus proyectos en Sudeste asiático u otras regiones.

(4) Reflexiones y recomendaciones

En las relaciones económicas y empresariales entre dos países intervienen fundamentalmente tres partes que son complementarias y necesarias al mismo tiempo:

(a) La administración pública, que negocia el marco regulatorio para que tanto personas como empresas puedan actuar de la manera

Gráfico 10. Emisiones de sukuk en el mundo (millones de US\$)



Fuente: elaboración propia a partir de Zawya Sukuk Monitor.

más cómoda, segura y competitiva posible, a la vez que les ofrece ayuda en su implantación.

(b) Las empresas, que deciden y actúan comercial y/o productivamente en el país.

(c) Los profesionales, que son los que realizan estas actuaciones.

No es posible analizar todas las situaciones particulares de este entorno, pero sí agrupar casos y temas representativos que puedan servir de guía inicial y de los que extraer recomendaciones.

(4.1) Aspectos empresariales para entrar en el mercado de Malasia

Cada país es diferente y su forma de hacer negocios también lo es, no siendo Malasia una excepción. Es más, tiene una serie de singularidades que hacen que el riesgo de fracasar sea muy alto si entramos con “mentalidad occidental”.

No tenemos espacio aquí para hacer una disertación amplia de toda la casuística de tipos de empresas y

sectores, pues eso debería hacerlo cada empresa específicamente para su proyecto y en profundidad antes de invertir en Malasia, pero sí apuntaremos algunas notas concretas, extraídas de las 15 entrevistas a empresarios e instituciones implantados en el país, y que pueden servir de guía para minimizar el riesgo de entrar en el mercado malasio.

Los cuatro pasos que comentaremos son los siguientes, sabiendo que cada empresa llegará al punto que le convenga según su propia estrategia:

- Previo al planteamiento de entrada.
- Investigación de mercado.
- Entrada en el mercado malasio.
- Proceso de crecimiento e implantación.

(4.1.1) Previo al planteamiento de entrada

Malasia es un país con una cultura social y empresarial muy diferente a la europea y esto obliga a tener en cuenta dos aspectos fundamentales, muy simples y obvios, pero que generalmente se olvidan y son fuentes de potencial fracaso:

(a) En Malasia los negocios se hacen según las costumbres locales, su forma de negociar y su forma de relacionarse. Somos nosotros quienes vamos a su mercado y necesitamos una mente abierta y pro-actividad en el aprendizaje.

(b) Los negocios en Asia requieren inversión en tiempo, dinero, relaciones y paciencia. No es extraño hablar de dos años para entrar y cuatro para consolidarse. Si no se puede asumir, hay que plantearse si estamos escogiendo el mercado adecuado.

(4.1.2) Investigar el mercado previamente a la inversión: primero entender y luego vender

Malasia es un mercado de tamaño medio, con una cultura islámica moderada, un peso empresarial chino-malasio muy fuerte, integrado en la ASEAN y muy competitivo en precio. Hay que investigar muy bien cuál es la base de nuestro negocio y qué podemos aportar en valor diferencial.

Vamos a intentar agrupar en cuatro tipologías de negocio nuestros comentarios:

(a) Productos dirigidos al usuario final, muy segmentado en dos categorías, el mercado de bajo precio y el mercado de marca:

- El mercado de bajo precio está muy dominado por empresas chino-malasia, con fuertes vinculaciones a la fabricación exterior. Es un mercado muy sensible al precio, extremadamente competitivo, de volúmenes elevados, fiscalidad buena vía los ALC y logística muy competitiva. En general es bastante difícil para la empresa española.
- El mercado de productos de marca es el más abierto a fabricantes europeos por calidad y prestigio. Es un mercado más pequeño pero de alto poder adquisitivo y menos sensible al precio. Hay que invertir tiempo y dinero en posicionamiento. Previamente hay que investigar muy bien el mercado y su volumen real (por ejemplo, al analizar el mercado del vino se debe valorar que un porcentaje muy alto de la población es musulmana y que gran parte de la cultura actual del vino está introducida por personas

de Malasia que han estudiado en Australia).

(b) Productos dirigidos al mercado industrial: Malasia es un país con una gran industria especializada en la realización de procesos de valor añadido intermedio para terceros. Ello genera un importante mercado de componentes y productos industriales, maquinaria, consultoría y servicios especializados, entre otros. Las empresas europeas están muy bien posicionadas. Factores como calidad, servicio y logística son claves, compartiendo peso con el precio. Dependiendo del sector habrá que valorar la conveniencia de una implantación comercial propia o una joint-venture con un socio local.

(c) Mercado de servicios: se dirige tanto al apoyo de la industria como a sectores como finanzas, energía, infraestructuras, salud y educación. Son mercados en los que se valora muy bien el know-how europeo y donde las empresas españolas tienen un cierto nombre, especialmente en temas de infraestructuras y

energía. Hay que valorar en cada caso si la implantación inicial es mejor tenerla en Singapur o en Kuala Lumpur, valorando factores como costes, proximidad, recursos humanos, logística, posicionamiento e imagen.

(d) Mercado de proyectos: los públicos y muchos de los privados tienen un componente relacional muy importante. El acceso directo es extremadamente difícil para empresas extranjeras (no se admite, por ejemplo, la subcontratación de una empresa extranjera en un concurso público). Normalmente los proyectos los debe presentar una empresa de mayoría de capital bumiputra, que suele requerir el soporte técnico de una empresa especializada. La empresa europea, y la española en particular, están bien posicionadas y reconocidas para acceder a proyectos a través de empresas adjudicatarias o intermediarias. En este caso es interesante estar implantado en el territorio, con una estructura comercial mínima estable o constituir una joint-venture con un socio local. La capacidad

relacional, la experiencia en la zona, el cumplimiento de compromisos en proyectos previos y la especialización serán fundamentales.

(4.1.3) Acceso al mercado de Malasia

La entrada a cualquier mercado suele ser progresiva, incorporando recursos humanos y económicos al mismo tiempo que potencialmente crece el negocio.

Salvo casos específicos, como por ejemplo haber encontrado casualmente un buen socio o estar ofertando por un proyecto concreto, lo habitual es seleccionar potenciales empresas clientes y visitarlas para hacernos una idea del mercado. Para ellas podemos realizar varios viajes desde España o podemos desplazar a una persona.

En función de si el objetivo es Malasia o es un proyecto regional que incluya algún país más, la primera decisión es ubicar este primer punto de entrada generalmente en un business centre, en Singapur, Kuala Lumpur o incluso Johor Bahru.

Esta fase es la más decisiva de cualquier proyecto en Malasia, ya que es cuando la empresa se está dando a conocer en el mercado, y un mal paso le puede cerrar las puertas durante un largo período de tiempo.

Algunas recomendaciones son:

- Tener documentación en inglés y ser generosos en las cantidades, de manera que los potenciales clientes puedan hacer su trabajo.
- Asesorarse localmente con la Oficina Comercial de España (OFCOME), empresas ya implantadas, delegaciones comerciales de los gobiernos autonómicos (ACC10, SPRI, IVEX, etc.) o asociaciones sectoriales.
- Ser capaces de empezar a generar buenas relaciones, en la mayoría de casos con bumiputras o empresarios chino-malasio.
- Visitar a los clientes tanto en las épocas de bonanza como en las de crisis.

(4.1.4) Proceso de crecimiento e implantación

Una vez valorado que el mercado potencial existe y la inversión puede ser rentable, existen en Malasia varias vías para crecer e implantarse. En los últimos años Malasia ha hecho un esfuerzo importante para convertirse en uno de los países del mundo que más facilidades ofrecen al extranjero para implantarse.

Es crítico tener una presencia continuada, siendo además una opción poco costosa en comparación con otros lugares del mundo. Existen varias formas de implantación y tanto los representantes institucionales como consultoras privadas pueden asesorar al respecto.

Otro aspecto positivo a tener en cuenta en Malasia es la seguridad jurídica, siguiendo el modelo anglosajón y pensando en el inversor extranjero es de las más altas y desarrolladas de la zona.

Veamos algunos modelos de implantación:

- Ceder la representación a una empresa local.

- Abrir una oficina comercial propia con un expatriado o un local al frente. El modelo más sencillo es una oficina de representación, prácticamente sin coste de inversión ni administrativo. Las ventas se facturan desde el país de origen.
- Crear una empresa operativa, con capital 100% extranjero o una joint-venture con un socio local. No existen problemas para repatriar dividendos, aunque en muchos casos se requerirá un director local.
- Hacer una implantación productiva que puede servir como proveedor de toda la zona ASEAN y otros países asiáticos, aprovechando los acuerdos de libre comercio y la logística.

En todos los casos hay tres puntos importantes a tener en cuenta en la selección de socios o trabajadores locales:

(a) No se debe ahorrar tiempo ni dinero en el proceso de selección de las personas o socios. La alta rotación y los problemas de rendimiento son habituales, con lo que es importante invertir en personas de confianza y

tener un nivel estricto de supervisión.

(b) En la selección de socios o de empleados de alto nivel evaluar el networking que pueden aportar, tanto en su relación con el establishment en el caso de ser malayo como en las conexiones con sus países de origen si son hindúes o chinos.

(c) Valorar especialmente la pro-actividad y la capacidad de decisión, puntos más críticos del trabajador malasio.

(4.2) Aspectos personales para el éxito profesional en Malasia

Para tener éxito en Malasia es tan importante la oferta empresarial como la forma de hacerla llegar. Es fundamental la imagen y la confianza generada que transmitimos en las primeras reuniones. Por tanto, creemos útil enumerar algunos aspectos clave que ayudaran a que la entrada de las empresas españolas se refuerce con una interlocución adecuada y, evidentemente, a seleccionar los perfiles laborales óptimos.

- Tener mente abierta, paciencia y empatía para

generar buenas relaciones personales. Nos ayudará a ampliar el networking progresivamente.

- En Asia son importantes los valores de confidencialidad, compromiso y honradez. No buscar el corto plazo con la picaresca, sino generar confianza para el largo plazo.
- No tener miedo a decir la verdad de cada situación: claridad en el discurso.
- Voluntad de aprender y formarse: curiosidad.
- Formación cultural básica para evitar el shock inicial o entrar inadecuadamente.
- Trato personal sencillo y humilde, el interlocutor español tiende a ser demasiado agresivo, hablar mucho y escuchar poco.
- Respeto a la jerarquía.
- No confundir la proximidad latina con una excesiva familiaridad.

(4.3) Apoyo de las administraciones en las relaciones con Malasia

Las administraciones participan en dos áreas importantes para el desarrollo de las relaciones comerciales con un país:

(a) Relaciones entre administraciones (G2G, gobierno a gobierno) para crear un marco institucional y económico óptimo.

(b) Ayuda a las empresas en sus proyectos de implantación comercial y/o productiva.

(4.3.1) Relaciones G2G e institucionales

En el caso de Malasia las relaciones con España son muy escasas, tanto las empresariales como las institucionales. En este contexto, la mayoría de empresas prácticamente no solicitan ni reciben apoyos, salvo en algún proyecto esporádico.

- La fuerza de la “marca España” es muy débil en Malasia. Incluso grandes marcas españolas, líderes en sus subsectores, prefieren, por rentabilidad y posicionamiento, identificarse

con otras denominaciones geográficas, como la europea por ejemplo. Hoy en día es difícil competir con empresas de marca-país bien posicionadas tales como las alemanas, británicas, norteamericanas, japonesas, holandesas, suizas, italianas y francesas. Es importante indicar que en muchos subsectores la marca-país condiciona la percepción de calidad y en consecuencia el precio y la calidad esperada. Sería recomendable incrementar el esfuerzo inversor en posicionamiento a medio y largo plazo, con acciones concretas y una estrategia definida, para conseguir este posicionamiento. Se han llevado a cabo algunos acontecimientos deportivos concretos, fundamentalmente con capital privado, pero insuficientes para conseguir un posicionamiento duradero.

- Algunos países han formado lobbies de influencia gubernamental y empresarial que ayudan mucho a la entrada de sus proyectos, productos y servicios. Las relaciones G2G abren vías

de relación a las empresas, que luego éstas han de saber aprovechar y desplegar. Francia, el Reino Unido, Alemania, los Países Bajos y Suiza han creado vínculos sólidos. En un entorno en el que las relaciones personales son clave, recomendamos a las administraciones liderar un proceso similar especialmente con las elites malayas y los empresarios chino-malasio. Sería interesante empezar por un análisis amplio sobre la estructura y funcionamiento de algunos de estos lobbies, identificar sus “mejores prácticas” y proponer un nuevo plan de Acción Exterior de España en Malasia, incluso en un marco de colaboración público-privado que favorezca tanto la “marca España” como la presencia empresarial.

- Con más lentitud de la deseable, cada vez más empresarios optan por intentar entrar en Malasia. Sería recomendable que desde la Oficina Comercial se lideraran encuentros periódicos con empresarios ubicados o relacionados con la zona para crear un espacio

de colaboración, en el que compartir información y contactos.

(4.3.2) Relaciones empresariales con la oficina comercial

Técnicamente, la oficina comercial (OFCOME) en Kuala Lumpur tiene un equipo de base bien preparado, con conocimientos amplios y buena disposición a ayudar a las empresas y profesionales. La mayoría de empresas no los utilizan por desconocimiento o

desconfianza, cuándo una primera consulta podría aclarar muchas dudas y ayudar a elaborar una buena hoja de ruta.

Los servicios a las empresas y a las personas se complementan con la Embajada, que es también un punto de apoyo importante en el ámbito de sus competencias.

Recomendamos incrementar los esfuerzos en hacer

llegar a las empresas las posibilidades de colaboración con la OFCOME de Kuala Lumpur, tanto de manera directa como vía asociaciones empresariales y cámaras de comercio.



Los servicios a las empresas y a las personas se complementan con la Embajada, que es también un punto de apoyo importante en el ámbito de sus competencias.

Siria, Irak y la movilización terrorista en España: reactivación de redes latentes y eclosión del yihadismo *homegrown*

Fernando Reinares & Carola García-Calvo

La movilización yihadista relacionada con Siria e Irak es en el caso español de intensidad comparativamente baja respecto a otros países europeos. Los procesos de radicalización y reclutamiento que implica se encuentran focalizados en Ceuta y Melilla.

Resumen

La movilización yihadista relacionada con Siria e Irak es en el caso español de intensidad comparativamente baja respecto a otros países europeos. Los procesos de radicalización y reclutamiento que implica se encuentran focalizados en Ceuta y Melilla. Además, esa movilización se lleva a cabo a través de redes bien articuladas, jerarquizadas y conectadas con organizaciones yihadistas basadas en el exterior; redes que permanecían en estado de latencia y que se han reactivado aprovechando la actual situación en Oriente Medio. Por otra parte, dicha movilización denota una

españolización del fenómeno y que se está produciendo la eclosión de un yihadismo *homegrown* o endógeno en nuestro país.

Introducción

Desde finales de 2011, miles de musulmanes radicalizados se han trasladado de sus países de origen o de residencia para integrarse en distintas organizaciones yihadistas activas en Siria y también en Irak. Aunque procedentes en su mayoría del mundo árabe, algunos miles partieron de las comunidades islámicas existentes en las sociedades occidentales, incluidas las europeas. Se estima

que alrededor de unos 2.500 dejaron temporal o definitivamente sus domicilios en estas últimas para ir a Oriente Medio e incorporarse a Frente al-Nusra –rama de al-Qaeda en Siria– o el denominado Estado Islámico de Irak y Levante (EIL), que desde junio de 2014 se presenta únicamente como Estado Islámico (EI).

Del mismo modo que esa movilización yihadista relacionada con Siria e Irak no ha incidido de manera uniforme en los países del mundo árabe, tampoco lo ha hecho en los de Europa, ni de acuerdo con la población total de cada país ni con el monto de sus respectivas colectividades musulmanas. En términos absolutos (es decir, considerando el número total de individuos implicados), dicha movilización ha afectado particularmente a Francia (900), el Reino Unido (500), Alemania (300), Bélgica (250), los Países Bajos (120) y Dinamarca (100). En términos relativos (esto es, respecto al número de musulmanes residentes), a este elenco de países particularmente afectados habría que

añadir los casos de Irlanda, Finlandia, Noruega y Suecia.

¿En qué medida está afectando este fenómeno a España? ¿Cómo se produce en nuestro país? ¿Qué rasgos tienen los individuos movilizados?

Movilización yihadista de nivel bajo y muy concentrada

El número de individuos que a lo largo de los últimos casi tres años han viajado como yihadistas desde España hasta Siria e Irak se estima en unos 60. Esta cifra sería significativamente mayor de no haberse llevado a cabo varias operaciones policiales que desarticulaban redes de radicalización y reclutamiento yihadista con aquellos países como destino. En cualquier caso, significa que, contrastando el dato español con los de otras naciones del mismo entorno europeo, el nivel de movilización yihadista en nuestro país es comparativamente bajo.

La población musulmana en España está principalmente constituida por inmigrantes de primera generación, algo muy parecido a lo que

sucede en Italia, cuyos niveles de movilización yihadista en relación a Siria e Irak son igualmente bajos. Las estimaciones referidas a Italia sitúan en no más de 50 los individuos que se habrían trasladado a ese escenario común de insurgencia yihadista al otro lado del Mediterráneo. Ello sugiere que los países europeos en los que la actual movilización yihadista es más intensa son aquellos cuyas poblaciones musulmanas están compuestas sobre todo por segundas e incluso terceras generaciones, descendientes de inmigrantes procedentes de países con sociedades mayoritariamente musulmanas, a diferencia de lo que ocurre en los casos español e italiano.

A partir de esta evidencia es posible formular como hipótesis que, además de la combinación de otras circunstancias personales y situacionales que convierten a determinados individuos en particularmente vulnerables a las estrategias de radicalización y reclutamiento que desarrollan las aludidas organizaciones yihadistas, existe una crisis de identidad

suficientemente extendida entre las mencionadas segundas y terceras generaciones de musulmanes que forman parte de nuestras sociedades europeas. Una crisis de identidad a la que la implicación en una insurgencia yihadista, percibida como exitosa ofrece un valioso sentido de pertenencia e incluso pasar a formar parte de una nueva sociedad yihadista.

Dentro de España, tampoco los implicados en la movilización yihadista relacionada con esos dos países de Oriente Medio se distribuyen uniformemente a lo largo y ancho del territorio nacional, ni siquiera en atención a las demarcaciones donde es más densa la presencia de población musulmana. Así lo corroboran los datos referidos a los 35 individuos detenidos en nuestro país desde 2013 y que en su gran mayoría estaban inmersos en redes terroristas, buena parte de cuyos integrantes se preparaban para trasladarse a Siria e Irak cuando fueron desbaratadas por la policía. Salvo tres que fueron puestos en libertad y una que ingresó

en un centro de menores, los demás detenidos fueron enviados a prisión. El 63% de esos 35 individuos detenidos desde 2013 residía únicamente en dos ciudades, Ceuta (28,6%) y Melilla (34,3%), donde vive aproximadamente sólo el 4,5% de los musulmanes establecidos en España. A ambos enclaves norteafricanos de soberanía española los caracteriza el hecho de hallarse rodeados de un entorno marroquí – correspondiente a la región administrativa de Tánger-Tetuán en el caso de Ceuta y, con relativa menor intensidad por lo que a movilización yihadista se refiere, a la zona norte de la región administrativa oriental en el caso de Melilla-- del que ha salido una buena parte de los yihadistas marroquíes que se han trasladado a Siria e Irak.

Redes latentes reactivadas y conexiones organizativas

Tres de las cuatro operaciones policiales desarrolladas en España contra las redes de movilización relacionadas con Siria e Irak, pusieron

de manifiesto su cariz hispanomarroquí. Ese fue el caso de las denominadas Operación Cesto, desarrollada en junio de 2013 en la Barriada del Príncipe de Ceuta, aunque con algunos remanentes en septiembre, que culminó con diez detenciones; igualmente de la Operación Azteca, del 14 marzo de 2014, en la que fueron aprehendidos tres individuos en Melilla y uno más en Málaga; y también de la llamada Operación Jáver, llevada a cabo dos meses y medio después, el 30 de mayo de 2014, como resultado de la cual se detuvo a seis individuos, todos ellos en Melilla.

La cuarta de las mencionadas actuaciones policiales, la Operación Gala, conducida en Madrid el 16 de junio de 2014, no desveló en sentido estricto la existencia de una red hispanomarroquí, pero la mayoría de los nueve detenidos son marroquíes o de origen marroquí que viajaban con frecuencia a Marruecos, donde tenían contactos. Además, otras seis personas fueron detenidas al margen de esas cuatro actuaciones policiales.

Una, el 5 de enero de 2014 en el aeropuerto de Málaga, al tratarse de un individuo que retornaba de Siria e Irak; otra el 16 de junio de ese mismo año en Huelva; una más el 24 de junio en Ceuta; dos el 2 de agosto en Melilla; y, la última hasta la fecha, asimismo en Melilla, de un individuo que tenía estrechos vínculos con otros radicados en la ciudad marroquí de Nador.

Además de su cariz transnacional y más concretamente hispanomarroquí, todas las redes desmanteladas en las Operaciones Cesto, Azteca, Jáver y Gala se articulaban de forma compleja, estaban claramente jerarquizadas y mantenían conexiones con organizaciones yihadistas basadas en el exterior, desde el Frente al Nusra en Siria hasta el actualmente Estado Islámico, activas tanto en Siria como en Irak, pasando por otras entidades norteafricanas que se desenvuelven entre el sur de Argelia o de Libia y el norte de Malí, como son al-Qaeda en el Magreb Islámico (AQMI) y el Movimiento para la Unidad y la Yihad en África Occidental (MUJAO),

en principio fusionado con una escisión de aquella en al-Morabitún.

Ahora bien, al contrario de lo que se ha apuntado respecto a algún otro caso europeo, resulta de especial interés que ninguna de las cuatro redes desbaratadas en España desde 2013 eran nuevas ni se formaron tras el inicio de la contienda civil en Siria. En los cuatro casos estudiados hay individuos que ya habían estado inmersos en otras redes o células yihadistas desarticuladas en nuestro país. Así, el cabecilla de la red desmantelada en la Operación Cesto había sido ya detenido en 2006 como consecuencia de las actividades que venía desarrollando en Ceuta desde al menos 2005, aunque fue absuelto según unas disposiciones sobre terrorismo del Código Penal que no se empezarán a adecuar a las especificidades propias del terrorismo yihadista hasta finales de 2010.

Del mismo modo, el dinamizador de la red desmembrada con la Operación Azteca difundía

su ideología yihadista desde al menos 2001 y escapó a una operación antiterrorista en Marruecos antes de establecerse en Melilla en 2011. Entre los detenidos en la Operación Jáver hay destacados activistas, desde al menos 2005, de Sharia4Spain. Un caso sobresaliente es el de la “Brigada al-Andalus”, desmantelada con motivo de la Operación Gala, cuyo líder perteneció en los años 90 a la célula que al-Qaeda consiguió establecer en nuestro país –conocida como la célula de Abu Dahdah–, fue a recibir entrenamiento en Afganistán, donde resultó capturado tras el 11-S y confinado en Guantánamo hasta su entrega a las autoridades judiciales españolas, que lo absolvieron por no dar validez a las pruebas de aportadas por las autoridades estadounidenses.

En suma, todas las redes dedicadas a la radicalización y el reclutamiento que han sido objeto de intervención policial desde 2013 contaban en su seno con uno o más integrantes que, a lo largo de las dos décadas precedentes, ya habían

estado implicados en otras redes y células yihadistas en España que habían permanecido en estado de latencia hasta el inicio de los conflictos en el Norte de Mali y, sobre todo, en Siria. Así, individuos no detenidos con anterioridad, huidos de la justicia, o absueltos en procedimientos judiciales, aprovecharon la aparición de nuevos escenarios yihadistas para, utilizando su experiencia y contactos, actuar como agentes de radicalización y facilitadores de reclutamiento en beneficio de organizaciones terroristas establecidas en esas zonas.

La eclosión de un yihadismo españolizado y endógeno

De los 35 detenidos en España desde 2013 en relación con actividades terroristas desarrolladas en el interior de nuestro país pero vinculadas con organizaciones yihadistas basadas en Siria e Irak, 33 son varones y dos mujeres. Aunque en el pasado se detuvo igualmente a alguna mujer, por lo común pariente de un varón asimismo puesto a disposición de la justicia como sospechoso

de terrorismo yihadista, entre 1996 y 2012, no fue condenada ninguna. Esas dos mujeres aprehendidas el pasado mes de agosto en Melilla suponen el 5,7% del total de detenidos y no pueden considerarse exponente de una feminización del yihadismo en España.

Con un rango de edades que se extiende desde los 14 hasta los 53 años, siempre en el momento de la detención, la moda para el conjunto de los detenidos desde 2013 se sitúa en los 26 años y la edad media en los 31,3 años, es decir 3 y 2,3 años menos, respectivamente, que para los condenados o muertos como consecuencia de actividades relacionadas con el terrorismo yihadista en España desde 1996 hasta 2012, entre quienes la moda se situaba en los 29 años y la media en los 33,6 años.

El 68,6% de los detenidos desde 2013 son, por otra parte, de nacionalidad española. Un dato sorprendente si lo comparamos con el de los yihadistas condenados o muertos en nuestro país entre

1996 y 2012, pues durante ese período solo el 16,6% del total tenía nacionalidad española. Se observa, en este sentido, una tendencia a la españolización de la actividad yihadista dentro de nuestras propias fronteras, hasta ahora propia de extranjeros residentes. Del resto de los 35 detenidos desde junio de 2013, un 14,3% son marroquíes, el 5,7% franceses y los demás, hasta el 11,4% del total, uno belga, uno tunecino, uno congoleño y otro argentino. Este último, al igual que uno de los españoles, son conversos, mientras que los demás proceden de entornos socioculturales y familiares de religión musulmana.

Pero, además de esta manifiesta españolización del yihadismo en nuestro país, los datos revelan igualmente que la mencionada movilización relacionada con Siria e Irak está produciendo en España la eclosión del terrorismo yihadista endógeno o terrorismo yihadista homegrown. De hecho, de los 24 detenidos que tienen nacionalidad española, sólo en el 12,5% de los casos se trata de

individuos naturalizados, por lo común de ascendencia marroquí, mientras que el 87,5% son españoles de origen. Esa cifra es nada menos que 82,4 puntos porcentuales superior al 5,1% de españoles de origen registrados entre los condenados o muertos en nuestro país debido a su implicación en actividades de terrorismo yihadista de 1996 a 2012.

Ocurre por consiguiente que, en España, la movilización yihadista que estamos analizando está, como en el conjunto de Europa, afectando especialmente a musulmanes de segunda y tercera generación, si bien el número de éstas en nuestro país es considerablemente menor que en otras naciones del mismo ámbito cuya experiencia con flujos de inmigración procedentes de países con sociedades musulmanas antecede en décadas al caso español. Sin embargo, la totalidad de los detenidos originarios de España son individuos nacidos en Ceuta y Melilla pero de padres marroquíes reubicados en su día en el lado español de la frontera.

No en vano es en Ceuta y Melilla, donde se localiza con especial densidad el segmento de musulmanes de segunda generación, aun cuando la presencia de adolescentes, jóvenes y adultos tempranos que corresponden a esa categoría va siendo perceptible en otras áreas de la geografía española.

Conclusión

La movilización yihadista relacionada con Siria e Irak, como sugiere el estudio de las operaciones policiales llevadas a cabo en España desde 2013, aunque sin alcanzar los niveles registrados en otros países europeos, afecta principalmente a musulmanes de segunda generación nacidos y residentes en Ceuta y Melilla. Implementar cualquier plan dedicado a prevenir procesos de radicalización y reclutamiento, algo apremiante, debe focalizarse en los segmentos de la estructura social más vulnerables y dónde tienden geográficamente a concentrarse. Como vemos, estamos asistiendo no ya a la españolización del yihadismo dentro de nuestras propias

fronteras sino a la eclosión del mismo como fenómeno endógeno o *homegrown*.

Asimismo, hemos constatado que las redes de adoctrinamiento y reclutamiento relacionadas con organizaciones yihadistas activas en Siria e Irak tienen un marcado carácter hispanomarroquí. Lo que obliga a mantener, muy en particular, la estrecha colaboración antiterrorista que se actualmente se desarrolla con Marruecos. Sin olvidar que, dentro de España, esas redes son a menudo activadas a partir de los restos de otras que en el pasado fueron objeto de actuaciones policiales pero no desbaratadas en su totalidad. Ello fue a menudo debido a un inadecuado tratamiento legal de conductas propias del terrorismo yihadista, que en parte se enmendó con la reforma del Código Penal a finales de 2010. La actual movilización yihadista supone nuevos retos a las normativas nacionales antiterroristas que, para ser resueltos de manera efectiva, es preciso acordar en foros de gobernanza global.

Spain leads the world market for infrastructure development

William Chislett

Spanish civil engineering, construction and infrastructure companies are winning more big contracts abroad.

Summary

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.

Analysis

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

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%).

to Germany and higher than France, according to a recent report by PricewaterhouseCoopers (pwc).

The origin of this extraordinary success, which has helped 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 Macquarie 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 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.

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
Macquaire (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. Many 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.

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.



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.

'Race to the bottom' or setting global standards? Assessing the regulatory impact of the Transatlantic Trade and Investment Partnership (TTIP)

Gabriel Siles-Brügge

While advocates of TTIP have spoken of the agreement's ability to boost growth and jobs and set global standards, its detractors claim that the agreement threatens hard-fought social and environmental protections.

Summary

While advocates of TTIP have spoken of the agreement's ability to boost growth and jobs and set global standards, its detractors claim that the agreement threatens hard-fought social and environmental protections. In light of the charged public debate on the issue, this paper looks at the likely regulatory impact of TTIP in three key policy areas: investor protection, public services and food safety. It finds that the agreement is unlikely to lead to one big deregulatory 'big bang'. The investor protection provisions being considered offer some protections for states regulating in the public interest, public services are not exposed to wholesale

liberalisation and the EU's relatively more stringent food safety standards appear to be institutionally entrenched. That said, this study concludes that the agreement, as it is currently envisioned by European negotiators, is still likely to constrain regulatory autonomy through its investment provisions, provide insufficient protection for public services and lead to some downward pressure on standards in the area of food safety. The agreement establishes the primacy of the competitive disciplines of trade liberalisation, simply seeking to carve out regulatory exceptions. This approach faces significant practical limitations.

Analysis

The Transatlantic Trade and Investment Partnership (TTIP) –the free-trade agreement currently being negotiated between the EU and the US– has sparked considerable passion on both sides of the Atlantic, and especially in Europe. For its advocates, including the UK’s Prime Minister, David Cameron, it represents a ‘once-in-a-generation-prize’, allowing the EU and the US to boost their economies by eliminating remaining regulatory barriers to trade and setting global standards. To its detractors, TTIP threatens hard-fought social and environmental protections and ‘would let rapacious companies subvert our laws, rights and national sovereignty’.

It is of course too early to tell exactly how TTIP will turn out. Not only are negotiations in a relatively early stage, and this despite six rounds of talks, but (in the tradition of past trade negotiations) many of the relevant documents have not been made available to the public (although there is pressure to change this). As a result, the aim of this paper is not to make hard-and-fast predictions but rather to

assess the state of play in the negotiations in a number of key areas from the available evidence and use this to reflect on the regulatory impact of the agreement.

The areas I focus on here are investor protection, public services and food safety, which have elicited some of the strongest responses from critics of the agreement. The evidence I consider here suggests that TTIP is unlikely to lead to one deregulatory ‘big bang’, but that –as it is currently envisaged by negotiators– it may constrain the regulatory autonomy of states, entrench competitive disciplines in public services and put downward pressure on food safety standards. All in all, TTIP’s negotiators appear to view regulating in the public interest as an exception to the competitive disciplines of trade liberalisation, while significant challenges exist for adequately ‘carving out’ such regulation.

Investor protection: privileging investors over states?

One of the most contentious issues during the negotiations have been the agreement’s

proposed investor protection provisions, and in particular the potential for investor-state dispute settlement (ISDS). This latter provision would allow foreign investors to seek redress for violations of their investor rights before independent arbitration tribunals, such as the International Centre for Settlement of Investment Disputes (ICSID).

The European Commission’s rationale for including such provisions are that they are ‘a tool [...] to attract and maintain FDI’ by protecting investors against (direct and indirect) expropriation and unfair and discriminatory treatment, with ISDS necessary to enforce the provisions of the agreement (which may have no standing in domestic courts). In contrast, such provisions have been criticised for ‘provid[ing] significant advantage to multinational enterprises at the expense of governmental flexibility’. In other words, they privilege foreign investor rights over states’ present and future ‘right to regulate’, as states may avoid taking future regulatory decisions in order to avoid costly arbitration

arising from claims of indirect expropriation ('regulatory chill'). The workings of ISDS tribunals have also been criticised as lacking in transparency and the appropriate mechanisms to ensure the impartiality of arbitrators (who, for example, often act as both advocates and judges in different cases). Moreover, such provisions have been described as unnecessary between two partners (the EU and the US) which possess developed legal systems that adequately protect investors.

While it is certainly novel for the EU to be negotiating such agreements –it has only had the competence to negotiate investment protection since the Treaty of Lisbon– investor protection (including ISDS) has been a common feature of the network of bilateral investment treaties (BITs) signed by EU Member States and the US. These agreements were largely negotiated between developed countries and developing countries, such that most EU Member States, with the exception of a number of Central and Eastern European countries,

have no BITs with the US. These agreements are commonly acknowledged to have generally provided little protection for states' 'right to regulate', giving investment arbitrators considerable latitude to interpret investment protections broadly and find against the regulatory measures adopted by states. That said, while this network consists of approximately 3000 BITs, it arguably only covers a small proportion of FDI flows: one estimation by investment arbitration expert Gus Van Harten puts it at only 15%-20% of US FDI flows.

Investor protection provisions in TTIP would likely represent somewhat of an improvement on these BITs. On the basis of the document released by the Commission as part of a public consultation on the issue held from March to July 2013, and the EU-Canada Comprehensive Economic and Trade Agreement (CETA) investor protection clauses this approvingly cites, the Commission is:

(a) Seeking to carve out greater regulatory autonomy for states, establishing more circumscribed and binding

(on arbitrators) definitions of what constitutes indirect expropriation, unfair and discriminatory treatment, excluding non-discriminatory regulatory moves taken to achieve a legitimate public policy objective.

(b) Working to improve the ISDS mechanism by limiting conflicts of interest for arbitrators and increasing the transparency of arbitration.

This has been taken by some as implying that, as investor protections are already widespread, TTIP represents an opportunity to rewrite the flawed architecture of the current network of BITs, setting a higher standard for future investment protection provisions. However, there are four main reasons to remain critical of investor protection in TTIP as it is currently envisaged:

(a) There remains considerable latitude for arbitration tribunals to interpret provisions on non-discrimination and fair and equitable treatment.

(b) While improving the transparency of proceedings, the revised ISDS procedure

does not address the broader conflicts of interest that exist within the field of investment arbitration as a result of a lack of judicial independence (arbitrators still rely for their remuneration on the claims brought by investors and are appointed on a case-by-case basis).

(c) Most importantly, it establishes the primacy of foreign investor rights over regulatory sovereignty, with legitimate public policy measures being framed as exceptions to the rules. Notably, the principle of the 'right to regulate' is only mentioned in the preamble rather than embedded within the text of the CETA agreement.

(d) Finally, TTIP, would at the very least, allow firms greater latitude in 'forum-shopping', ie, selectively bringing claims through the (in their eyes) most advantageous investor protection regime. It may go as far as significantly increasing the opportunities for firms to make use of such provisions, as estimates suggest that existing BITs only cover 15%-20% of US investment, with TTIP

potentially bringing this up to 65%-80% of US FDI flows.

All in all, and while it is hard to definitively assess the nature and the impact of TTIP's investor protection provisions, the manner in which investor protection is currently envisaged potentially poses an additional constraint on state regulatory capacity. Of course, some doubts have been raised over whether these provisions will even be included in TTIP after the significant campaign against it from European civil society (which culminated in the Commission receiving around 150,000 submissions in its public consultation on the issue) and the opposition of Social Democrats in Germany and the European Parliament. That being said, their inclusion in CETA does suggest they are far from moribund.

Public services: locking in the privatisation of healthcare and education?

A second issue of considerable controversy has been the subject of public services. Civil society activists in Europe have been up in

arms over what they perceive to be the privatisation of healthcare and education services (as well as some public utilities). In the UK, this discussion has focused on the impact TTIP may have on the NHS –with the fear that the agreement would 'lock-in' the market-led reforms introduced under the current Conservative-Liberal Democrat coalition government–. The Commission's response, in turn, has been to reassure such actors that the provision of public services will be sufficiently protected in TTIP.

It is certainly the case that without any carve-outs for public services, these would potentially be subject to considerable disciplines under TTIP. Services liberalisation works on the basis of commitments made under 'market access' and 'national treatment' (which, under the General Agreement on Trade in Services –GATS– is not automatic as under the General Agreement on Tariffs and Trade –GATT–, covering trade in goods). Market access commitments would result in the prohibition of monopolies, exclusive service

suppliers or economic needs test (all of which are fairly common in the field of public services), while commitments on national treatment would force 'like' treatment of domestic and foreign service suppliers (non-discrimination).

The manner in which such commitments are made is also of some importance. In essence there are three approaches to trade in services liberalisation: (a) positive listing (the agreement only covers those commitments that are explicitly made in the market access schedule); (b) negative listing (market access and national treatment apply unless a specific exemption is listed in relevant Annexes); and (c) a hybrid approach. Unsurprisingly, negative listing is generally conducive to more expansive liberalisation as only those sectors explicitly mentioned in its Annexes (which cover both existing measures and future measures) are exempted. In the case of TTIP, the leaked market access offer suggests that the hybrid approach is being used (specifically using positive listing for market access and negative listing for national treatment), although

it is conceivable that this may move towards negative listing.

Given this context, where the mechanisms of liberalisation are potentially quite expansive, the question is whether Member States have provided for sufficient leeway in the proposed agreement's language to exempt public services from the requirements of market access and national treatment. In a letter seeking to allay fears over TTIP's impact on the NHS in the UK, the Commission spells out its approach, namely:

- (1) A reliance on a specific safeguard for services supplied 'in the exercise of governmental authority'.
- (2) The exclusion of commitments on publicly-funded services from the agreement, or specific reservations protecting them.

An examination of the available evidence –including the EU's leaked TTIP market access offer– does not suggest that TTIP, as it is currently envisaged, would legitimate wholesale privatisation or marketisation

of public services. But at the same time the protections mentioned by the Commission in its letter are not as water-tight as they are presented, for the following reasons:

- (1) As Table 1 illustrates for health and education services, the EU has made a number of commitments to services liberalisation. While most of these are limited to privately-funded services, for medical and dental services and a number of other health services these extend to publicly-funded services. Moreover, arguably the distinction between publicly- and privately-funded services is open to considerable interpretation and therefore does not provide a clear exemption. Ultimately, a lot depends on whether the Member States enter appropriate reservations to protect their public services, which they may not wish to do, with the default option (especially if a more encompassing negative list approach is used) being liberalisation.

- (2) A similar problem relates to the Commission's invocation of a general

safeguard for public services supplied ‘in the exercise of government authority’. Such clauses have generally been interpreted in quite a narrow light to only cover the ‘core sovereign functions’ of states. Indeed, the GATS explicitly excludes those services supplied ‘on a

commercial basis’ or in ‘competition with one or more service suppliers’, which may be inappropriate for public services subjected to competitive tendering.

(3) As many of the liberalisation commitments reviewed in Figure 1 cover

mode 3 service delivery (ie, the establishment of a service supplier), any suppliers entering (or already in) the EU market would fall under the purview of TTIP’s potential investor protection provisions.

Table 1. EU market access offer in health and education services in TTIP negotiations

Services by UN Statistical Commission Central Product Classification (CPC)		
Human health services (CPC 931)	Hospital services (CPC9311)	Yes, but only privately-funded services and subject to national concessions and individual Member State reservations
	Medical and dental services (CPC9312)	Yes, for both publicly- and privately-funded services (subject to individual Member State reservations)
	Other human health services (CPC9319)	Yes, for both publicly- and privately-funded services for the following (subject to individual Member State reservations): midwives services, services provided by nurses, physiotherapists and paramedical personnel (part of CPC93191).
Education services (CPC 92)	Primary education services (CPC921)	Yes for the following if privately-funded services (subject to national concessions and individual Member State reservations): ambulance services (CPC93192) and residential health facilities other than hospital services (CPC93193)
	Secondary education services (CPC922)	Yes, but only privately-funded services (subject to individual Member State reservations)
	Higher education services (CPC923)	Yes, but only privately-funded services (subject to individual Member State reservations)
	Adult education services (CPC924)	Yes, but only privately-funded services (subject to individual Member State reservations)
		Yes, but only privately-funded services (subject to individual Member State reservations)
	Yes, but only privately-funded services (subject to individual Member State reservations)	

Sources: leaked EU market access offer in TTIP negotiations.

The assessment provided here is naturally still tentative and based on limited documentation. That said, it suggests that, despite ensuring some carve-outs from the competitive disciplines of trade liberalisation, the current approach to public services in TTIP leaves considerable ambiguity in the interpretation of exemptions for such public services as healthcare and education. It ultimately relies on Member States to make all the appropriate reservations (which they may well choose not to do if they wish to lock-in the liberalisation of their public services, as the UK government is being accused of doing). In this vein, it is interesting to note that –in contrast to the approach taken for healthcare and education– France successfully pushed for the complete exclusion of the sensitive area of audiovisual services. It remains of course to be seen whether negotiators will not be forced to change their approach in the face of public pressure (which is mounting). But as it stands, their approach has focused on offering

the (somewhat flawed) reassurances noted above.

Food safety: diluting the precautionary principle?

The impact of TTIP on food safety has been another issue to hit the headlines. There has been much talk of the agreement leading to a reduction in EU standards, with genetically modified (GM) foods, chlorinated chicken and beef hormones (amongst other examples) being commonly cited as foods that will make their way into European markets (where they are currently banned/severely restricted). The Commission, for its part, has strongly asserted that ‘that EU law on hormone beef and genetically modified foods won’t change as a result of this deal’.

Critics argue that, given pressure from US negotiators and agribusiness, TTIP will significantly downgrade the EU’s more stringent approach to risk regulation in this domain, which is based on the precautionary principle. This is the notion that the EU will take regulatory action on a preventative basis even in the absence of a clear

and scientifically-proven risk (and thus focuses on regulating the process of food production rather than just the final product). In contrast, so the argument goes, the US largely adopts a more lax ‘science-based’ model of risk management where foods (and other risks) are exclusively regulated on the basis of such proven risks (and is thus focused on regulating the product rather than the food production process). We should of course avoid falling into the trap of caricaturing EU and the US approaches to risk regulation as inherently precautionary or ‘science-based’ as there are some differences across policy domains and time. But, it is probably fair to say that on the whole, the EU’s approach to risk management these days is more precautionary than that of the US, and especially so in food safety.

That being said, a wholesale deregulatory ‘big bang’ is not likely to result from TTIP in this domain. The precautionary approach to food safety regulation is quite institutionally entrenched in the EU, with multiple veto

points constraining the ability of the Commission to adopt more 'science-based' methods into its risk management practices. Genetically modified organisms (GMOs) are a case in point. Despite repeated attempts by the Commission to facilitate the approval of new varieties for sale and cultivation in the EU, Member States have successfully blocked the approval of all but a handful of GMO crops. Previous attempts at transatlantic cooperation in this domain also saw EU regulators see eye-to-eye with their US counterparts on the need to adopt more 'science-based' procedures, only to face opposition at home from civil society groups and Member States.

Critics, however, are right to note that under TTIP there has been considerable pressure to move the EU to a more 'science-based approach' in risk management for food safety. Not only has this been stated explicitly by the US Secretary of Agriculture, Tom Vilsack, but even the (soon to be former) Trade Commissioner Karel De Gucht has expressed sympathy with this view.

Indeed, two key scholars of the EU-US GMO dispute show 'the Commission consistently attempting to use international pressures to secure reforms to domestic European legislation [on GMOs]'.

The leaked draft text of the Sanitary and Phytosanitary (SPS) measures chapter of TTIP –while still incomplete, containing numerous bracketed provisions, and highlighting considerable ambiguities (for example, as with investor protection, the 'right to regulate' is mentioned in the cover note but not in the text itself)– does suggest that there is a move towards greater mutual recognition. As criticised by the Institute for Agriculture and Trade Policy (IATP), it proposes eliminating port of entry re-inspection and testing for food products where standards are considered equivalent, even though such re-testing is a common feature of EU food safety risk management. IATP cites the case of seafood shipments into the EU from countries with equivalent standards, of which the Commission mandated that 20% of be re-tested in 2012.

So, all in all, in the area of food safety TTIP is not likely to lead to blanket deregulation, but there is certainly some downward pressure on standards. This, moreover, would not require a wholesale rewriting of EU food safety regulations, as the Commission repeatedly assures TTIP will not do, but rather could be achieved via an increased mutual recognition of standards.

Conclusions

TTIP as a 'living agreement'? Having considered the available evidence on TTIP's regulatory impact my conclusion is that it is unlikely to lead to a large, deregulatory 'big bang'. The investor protection provisions being considered offer some protections for states regulating in the public interests, public services are not exposed to wholesale liberalisation and the EU's relatively more stringent food safety standards appear to be institutionally entrenched. On this latter point, there is a whole history of less high-profile and more modest attempts at transatlantic regulatory convergence struggling to take off for similar reasons. For example,



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.

a series of very limited mutual recognition agreements (MRAs) signed in 1997 were held up by US federal regulators zealous to preserve their regulatory autonomy. Reflecting on this past record of transatlantic cooperation, one prominent expert therefore wrote in 2005 that a 'legally binding treaty or a fully-fledged transatlantic free trade agreement [...] are unlikely to be realised in the near future'.

That said, the evidence also suggests that the agreement, as it is currently envisioned by European negotiators, is still likely to constrain regulatory autonomy through its investment provisions, provide insufficient protection for public services and lead to some downward pressure on standards in the area of food safety. The trend is to establish the primacy of the

competitive discipline of trade liberalisation, simply seeking to carve out regulatory exceptions. This, as we have seen above, is an approach that faces significant limitations.

In the light of these conclusions, which it should be stressed are based on assessing three specific policy areas, it is worth very briefly reflecting on a provision in TTIP which may have impact beyond its (eventual?) ratification. Even if very little is agreed, TTIP could still become a 'living agreement' for the negotiation of regulatory barriers to trade. Negotiators envisage TTIP to contain a horizontal 'regulatory coherence' chapter, whose intention would be to provide a strengthened institutional context for regulators to discuss 'any planned and

existing regulatory measures of general application with significant (potential or actual) impact on international (and in particular transatlantic) trade'. While this is likely to be constrained for similar reasons to previous transatlantic deliberations between regulators, it certainly provides an important forum in which trade-related questions can be discussed away from the prying eyes surrounding the TTIP negotiations. The likely tenor of such discussions, judging by the evidence considered above, is likely to see non-competitive, public-interest driven public policymaking as the exception rather than the rule, with all the challenges raised above of ensuring appropriate regulatory 'carve outs'.

España en el Consejo de Seguridad de la ONU 2015-2016: apuntes desde cuatro planos

Ignacio Molina

Los 193 miembros de la Asamblea General acaban de elegir a los cinco miembros no permanentes para el bienio 2015-2016 y, tras tres rondas de votación en el Grupo europeo, la candidatura española se impuso a la turca. La incertidumbre sobre el desenlace ha acompañado todo el proceso de elección, dándole un aire más propio de designación olímpica o incluso de película de suspense.

España vuelve al Consejo de Seguridad de Naciones Unidas

Los 193 miembros de la Asamblea General acaban de elegir a los cinco miembros no permanentes para el bienio 2015-2016 y, tras tres rondas de votación en el Grupo europeo, la candidatura española se impuso a la turca. La incertidumbre sobre el desenlace ha acompañado todo el proceso de elección, dándole un aire más propio de designación olímpica o incluso de película de suspense. Pero el símil cinematográfico también puede servir para realizar un primer análisis del resultado desde cuatro planos

distintos, arrancando desde una perspectiva más general –con una lectura relativa al lugar de las potencias medias en el sistema internacional–, pasando luego a dos enfoques centrados en la política exterior española y culminando con el plano más cercano a las pequeñas miserias de la política interna.

El plano panorámico

Contemplado desde la perspectiva más amplia de la capacidad de influencia global que tienen las potencias medias (como lo son, por diferentes razones, España y Turquía), la decisión de la Asamblea puede interpretarse como una confirmación de que

el intervalo aceptable para que éstas formen parte del Consejo de Seguridad ronda los 10-12 años. Resulta tal vez admisible que Alemania, Brasil, la India o Japón accedan con más frecuencia pero ese club de grandes diplomacias, que tratan de codearse con las de los cinco miembros permanentes autodesignados en 1945, no incluye a Turquía. Por eso, ha sido castigado su precipitado deseo para acortar la cadencia y volver a la mesa solo seis años después de su última elección, del mismo modo que se ha premiado la prudencia neozelandesa al valorar su tamaño diplomático medio-bajo y, en consecuencia, esperar 20 años para intentarlo. Por supuesto, no existe un criterio de justicia en estas votaciones pero sí es razonable pensar que los Estados calculan los mensajes que envían, ya que de ellos se deriva en cierto modo la consideración que tiene la comunidad internacional del peso de cada uno. En este sentido, no puede concluirse tanto que Madrid sea hoy más influyente que Ankara, sino más bien que la primera

ha sabido medir mejor sus fuerzas.

Junto a esa explicación que seguramente sea la más relevante, también han pesado otras tres consideraciones que ayudaban a España y que son las propias de una potencia media europea: pertenencia a la Unión, influencia en otras regiones y ausencia de enemigos. En efecto, hay que empezar destacando que nunca, desde los años 80, el grupo que integra a “Europa Occidental y Otros” había dejado de elegir a al menos un Estado miembro de la UE y España era el único en liza. En segundo lugar, ha sido trascendental el tener asegurados los votos de América Latina y Caribe (con la llamativa excepción de Brasil) lo que vuelve a demostrar la importancia de poseer ese ascendente tradicional sobre una región tan amplia e importante.

Por último, y de forma algo paradójica si se tiene en cuenta que se estaba eligiendo a uno de los miembros que en teoría van a liderar la gobernanza mundial

en el terreno de la paz y la seguridad, ha ayudado el perfil relativamente bajo de la política exterior española durante los últimos años, que contrasta con el creciente (y a veces controvertido) protagonismo turco en Oriente Medio y África.

El plano medio

Si fijamos ahora la atención en el efecto que tiene el resultado sobre la presencia española en la globalización, también es posible realizar una valoración matizada del éxito diplomático obtenido. Se trata de la quinta vez que España es elegida en el Consejo de Seguridad y, cuando termine 2016, habrán sido 10 los años de participación. Un número razonable, más o menos equiparable al peso y presencia internacional objetiva que se posee; esto es, en el puesto 14 desde la fundación de Naciones Unidas o, si se contabiliza solo desde los años 80, en el decimoprimer; exactamente el mismo lugar que ocupa en el Índice Elcano de Presencia Global. Por supuesto, en la medida que la elección ha sido disputada y que corría peligro, es

perfectamente admisible concluir con satisfacción que se ha conseguido mantener ese nivel de influencia y protagonismo en la clase media mundial, en el escalón inmediatamente posterior al de los países antes mencionados (en un grupo que también incluye a Canadá, Italia, Argentina, Australia, y tal vez Egipto, Pakistán y la propia Turquía). Pero, precisamente porque eso supone estar donde corresponde, la satisfacción ha de ser sobria.

Además, nunca debe olvidarse el carácter imperfecto de este indicador pues el sistema de voto y las circunstancias históricas han beneficiado por sistema a ciertos países (sobre todo en América Latina o en Europa Oriental) y perjudicado a otros (Israel, Corea del Sur, Indonesia, Sudáfrica y Arabia Saudí son los casos más claros). España, pues, ni crece en peso ni regresa. Sigue en su sitio dentro del sistema de Naciones Unidas.

El primer plano

Si el enfoque se estrecha un poco más y contempla la política exterior española desde una perspectiva

más acotada en el tiempo, entonces sí es posible concluir con algo más de rotundidad que se ha obtenido un éxito. Un éxito de país, tal y como destacaba el Ministerio de Asuntos Exteriores y de Cooperación, pues la candidatura fue presentada hace ya 10 años por un gobierno de otro signo político al actual y en la campaña han participado el Rey y la oposición. Pero, en todo caso, un éxito que contribuye de manera importante a generar un balance relativamente positivo de la labor diplomática reciente, desarrollada en un contexto muy difícil de reducción del esfuerzo destinado al desarrollo, a las misiones de paz y a la lucha contra el cambio climático, y cuando aún no se ha recuperado la imagen de España como actor importante de la comunidad internacional.

A principio de año, desde el propio Real Instituto Elcano se destacaba que existían serias dudas sobre si España conseguiría ser elegida y que lograrlo o no serviría de indicador sobre cómo se percibe ahora mismo

la relevancia internacional de España. Pues bien, el objetivo se ha cumplido y se ha hecho, además, en ese momento complicado por lo que el ministro García-Margallo puede estar razonablemente satisfecho de un año que se salda también con una pequeña mejoría de posiciones a escala europea, con la aprobación de la Ley de Acción Exterior y con la elaboración de un novedoso documento de Estrategia Exterior. Ahora bien, justo en conexión con esa renovación estratégica anunciada, convendría que la diplomacia española diese por definitivamente conseguido el objetivo del estatus y aprovecharse la circunstancia para transitar con más decisión del “estar” al “ser”. Es el momento de mostrar que, tal y como se ha dicho durante la campaña, existe un compromiso sustantivo con los asuntos globales y que España aprovechará su asiento para marcar posición y compromiso en las grandes crisis, la lucha contra la pena de muerte, la prevención del terrorismo, la promoción de la igualdad de género, el diálogo entre culturas y la ayuda humanitaria. El auténtico

juicio del bienio debería ser sobre su conducta en estos aspectos y no sobre el mero hecho de haber estado.

El plano detalle

Desgraciadamente, hay aún un cuarto enfoque posible sobre la cuestión, a realizar desde muy corta distancia. Tanta que la mirada no trasciende en absoluto las fronteras de la política doméstica española en el sentido menos noble de ese anglicismo. Política doméstica o, si se prefiere, aldeana. Es esa visión tan corta de miras que, por ejemplo, conecta la elección

al proceso soberanista catalán pretendiendo que los 131 Estados que votaron a España estaban protegiendo su integridad territorial (¿los 60 que optaban por Turquía hacían acaso lo contrario?). O es, en fin, esa óptica frentista que tiende a minusvalorar lo conseguido pero que, en caso de fracaso, hubiese optado por subrayarlo. No es necesario que la opinión pública de un país sepa determinar con precisión el lugar que le corresponde en el sistema multilateral internacional y si esta noticia es más o menos importante (aquí se ha defendido que

lo es, aunque sin espacio para el triunfalismo), pero sí parece imprescindible mejorar la calidad del debate democrático. Ser algo más conscientes del papel influyente que puede corresponder a España y a los españoles en el mundo globalizado. Y lamentarse cuando se distorsiona tanto el necesario espíritu crítico hasta el simple ánimo destructivo o, al contrario, la sana satisfacción se transforma en una ridícula consigna de la áspera refriega cotidiana.



No es necesario que la opinión pública de un país sepa determinar con precisión el lugar que le corresponde en el sistema multilateral internacional y si esta noticia es más o menos importante, pero sí parece imprescindible mejorar la calidad del debate democrático.

La diplomacia digital del ex ministro Carl Bildt

*Javier Jiménez-Ugarte**

Tras dos largos mandatos de cuatro años como Ministro de Asuntos Exteriores del Gobierno de centro-derecha de Suecia, Carl Bildt ha cesado en su puesto. Su larga experiencia en las cuestiones internacionales, donde ya había destacado en crisis como la de los Balcanes, desde distintos puestos de la UE o de NN.UU., durante los años 1995 a 2001, se ha visto completada por una intensísima dirección de la política exterior de Suecia.

Tras dos largos mandatos de cuatro años como Ministro de Asuntos Exteriores del Gobierno de centro-derecha de Suecia, Carl Bildt ha cesado en su puesto. Su larga experiencia en las cuestiones internacionales, donde ya había destacado en crisis como la de los Balcanes, desde distintos puestos de la UE o de NN.UU., durante los años 1995 a 2001, se ha visto completada por una intensísima dirección de la política exterior de Suecia.

Olvidados sus años como Primer Ministro en una similar coalición entre 1991 y 1994, Carl Bildt ha estado totalmente entregado a las grandes cuestiones internacionales. En la conferencia que pronunció el 29 de septiembre en el “Instituto Sueco de Política Exterior” bajo el

título: “Misión: Ministro de Asuntos Exteriores”, hizo un rápido recorrido tanto de la herencia recibida, como de las múltiples cuestiones en las que dejó su impronta personal. Convertido en el decano de los Ministros de Exteriores de la UE, recuerda haber trabajado con 111 colegas en las múltiples sesiones del “Consejo de Asuntos Exteriores” de la Unión.

En los ambientes diplomáticos de Estocolmo, la presencia de Carl Bildt se ha hecho especialmente realidad a través de su “blog” en lengua sueca, que prácticamente todas las Embajadas procuraban traducir y consultar, por ser la fuente más directa y actual sobre lo que había hecho o iba a hacer la política exterior de este país, de referencia en tantos campos.

* Embajador de España

Como beneficiario directo de estas lecturas, siempre amenas y totalmente transparentes, podría recordar muchas anécdotas que demuestran la manera en que Bildt ejercía sus tareas como responsable de esa vertiente importante de la acción del Gobierno que presidía Reinfeldt.

Recordaré sólo lo sucedido cuando se agravó la crisis de Mali, y Francia acudió a la “política europea de seguridad y cooperación” en busca de los necesarios apoyos. La habitual consulta desde nuestro MAE a todas las capitales para saber lo que haría cada una pudo ser atendida de manera inmediata en el caso de Suecia, ya que en el “blog” de Bildt figuraban ya cuál iba a ser la posición de Estocolmo, así como el monto de las aportaciones en armamento, material y fuerzas que se pondrían al servicio de la nueva misión.

No cabe negar que esta manera tan personalizada de dirigir la política exterior a través de su propio “blog” generó sorpresas en el seno del propio Ministerio

sueco, habituado, hasta la llegada de Bildt, a las vías tradicionales de análisis conjunto, propuestas y debates internos, dentro de una estructura siempre jerarquizada, y ello hasta la toma de la decisión correspondiente.

Pero esta línea de “abajo a arriba” se veía cada vez más reemplazada por la gestión de “arriba abajo” de la crisis, impulsada por el propio Ministro, siendo necesario recurrir a los obligados ejercicios finales de coordinación. En el fondo, quedaba claro que se trataba de hacer compatibles la vía habitual en lo que tiene que ver con el funcionamiento de los Ministerios, con esta nueva realidad que ya había sido bautizada como “diplomacia digital”.

Su introducción arroja distintos resultados en unos y otros países, y para nada significa que una menor intensidad de la misma pueda debilitar los resultados. Personalmente, por mi larga experiencia en las pautas seguidas por las Cancillerías, sigo encontrándome más identificado con los

formatos clásicos, en los que los Ministros recurren previamente a los distintos órganos consultivos, hasta la toma de la decisión final, tratada luego, con similar transparencia, en las propias Notas de las “Oficinas de Información Diplomática”.

En cualquier caso, resultaba imprescindible en Estocolmo dar el mejor seguimiento a esa continua presencia de Bildt en los “medios sociales”, que incluye también su muy seguido “twitter” en lengua inglesa. Tanto es así que consideré que sus aportaciones en este campo podían justificar el reconocimiento de sus méritos con la concesión uno de nuestros prestigiosos “Premios Príncipe de Asturias”, concretamente el referido a “Comunicación y Humanidades”.

Su candidatura, que buscaba premiar la “diplomacia digital”, fue muy bien acogida por unos y otros, incluido el propio Ministro de Asuntos Exteriores García-Margallo. Ordenadas alfabéticamente, Suecia y España se sientan codo con codo en los foros de la UE, y ello, sin duda,

ayudó a que surgiesen inmediatos sentimientos de amistad y respeto profesional recíproco por la gran labor que los respectivos Ministros han venido ejerciendo en defensa de intereses nacionales e internacionales.

El expediente de la candidatura resultaba ciertamente apabullante. En dos años cortos de seguimiento, había escrito Bildt más de 800 páginas, en las que habían quedado reflejadas las más importantes crisis y avances de la política exterior, no sólo en Europa, sino también en el resto del mundo.

Los títulos de los centenares de entradas en el “blog” hablaban de los Balcanes, de la cooperación ártica y nórdica, de la realidad trasatlántica, del Partenariado Oriental, de la Vecindad sur, de la “Estrategia Global Europea”, y de todas y cada una de las tensiones vividas, con mejor o peor resultado final: plazas de Sintagma, Maidán y Tahir, asentamientos en Gaza, evolución de Afganistán, guerra de Siria, los dos Sudanes. Éstos y otros temas

permanentes como Cuba, India, Irán, Pakistán, China, etc., habían sido objeto de análisis detallados y, sobre todo, de valoración pública y toma de posición final por parte del propio Ministro.

Recuerdo haber realizado en la candidatura el dato de que las entradas leídas en el “blog” recogían los nombres de más de 90 lugares desde donde habían sido escritos, no todos grandes capitales, sino muchas veces poblaciones de menor entidad, como Trakai, Esmirna, Elmau, Kandahar, Kirkenes, Jurmala, Keflavik, Pionersky, Qufu, Isfahan, etc.

Carl Bildt ha sido siempre muy consciente de la prioridad que da a esta nueva realidad digital, que ha logrado imponer en la propia red diplomática de Suecia. Anunció recientemente que se había cumplido ya con “la meta fijada de dotar a cada Embajada y Consulado suecos de sus propios perfiles en Twitter y Facebook” para el mejor cumplimiento, tanto de los objetivos de la “diplomacia pública” como de las cada vez más

exigentes responsabilidades consulares.

Su doctrina sobre estas cuestiones ha sido objeto de múltiples entradas en su “blog” a través de tres ideas complementarias: junto a la “diplomacia digital”, la gran necesidad de defender la “libertad en Internet”, y el compromiso de continuar realizando la “seguridad cibernética”.

Desgraciadamente, la Fundación de los “Premios Príncipe de Asturias”, que probablemente hubiese disfrutado de este homenaje a una personalidad procedente de la tierra de los Nóbeles, se encontró con un obstáculo legal. Los propios Estatutos de la Fundación recogen, entre las condiciones necesarias para poder aceptar la candidatura de alguien, que éste “no ocupe ningún alto cargo en un Gobierno”.

El cese del Ministro Bildt, como resultado de las últimas elecciones del 14 de septiembre y la constitución de un nuevo Gobierno “rojiverde”, no ha terminado, sin embargo, con esta

presencia de Bildt en las “redes sociales”. Reducido hoy a la condición de “activo bloguero” de la política exterior, el 29 de septiembre se excusaba “por no haber podido cumplir con su compromiso de describir sus principales cometidos durante la semana que empezaba, y prometía respetarlo en el futuro”.

En efecto, Carl Bildt continúa escribiendo sus “blogs”, que las Embajadas seguimos también comentando por su interés. La óptica ha cambiado. Ya no crea “diplomacia digital”, y ha pasado a pronunciarse sobre los temas de interés, en tanto que “analista destacado de la política exterior”.

Por escrito ha explicado que no desea para nada interferir con la política exterior del nuevo Gobierno, y que cada vez dedicará más tiempo a la labor propia de los think tanks, dirigiendo sus pasos a los numerosos congresos y reuniones internacionales especializadas. Llegará pronto, en cualquier caso, una nueva convocatoria 2015 de los “Premios Príncipe de Asturias” para “Comunicación

y Humanidades”, y pienso que ahora, que ya no existe ningún obstáculo legal para la aceptación de su candidatura, podrá merecer la pena debatir sus grandes aportaciones en este área de tanto interés. Sin duda, el “lenguaje digital”, con sus enormes ventajas de inmediatez, accesibilidad mundial, libertad y falta de “copyright”, está llamado a jugar un gran papel de cara a la consolidación de la paz mundial.

Esta larga experiencia de Bildt le ha llevado a asumir otras iniciativas en este campo que son objeto de merecido reconocimiento, como la que denominó “Initiative for Public Diplomacy”, coherente con la aseveración de que “The world has gone digital, as so has diplomacy”, o la creación del “Stockholm Internet Forum” a favor de la “libertad en la Red”, que reúne ya a grandes especialistas.

Durante la última reunión en Davos se acordó además crear una “Global Commission on Internet Governance”, a instancias de dos grandes think tanks el “Center for International

Governance Innovation”, fundada por el anterior CEO de “Blackberry”, Jim Balsillie, y la “Chatham House”, de Londres. La Presidencia del mismo le fue atribuida a Carl Bildt, y éste ha iniciado un mandato para dos años, que ya ha empezado a dar frutos en la primera reunión celebrada en Seúl el pasado octubre. Se escucharon entonces frases tan ambiciosas como la de que “la política digital tendrá mañana la misma importancia que ha venido teniendo la política de desarme”.



**Informe Elcano 17:
V Índice Elcano de
oportunidades y riesgos
estratégicos para la
economía española**
Federico Steinberg y Alfredo
Arahuetes

Este Informe Elcano presenta la quinta versión del índice Elcano de oportunidades y riesgos estratégicos para la economía española. Además de trazar el nuevo perfil de la interdependencia económica de España en 2013, presenta un diagnóstico de los problemas del sector exterior (permitiendo identificar debilidades y mercados potenciales), así como realizar recomendaciones para la acción exterior del gobierno y la sociedad civil. intereses de España.

DOCUMENTOS DE TRABAJO (DT)

A tale of two cities: the next European Utopia

José M. de Areilza Carvajal
WP 10/2014 - 04/09/2014

After austerity: lessons from the Spanish experience

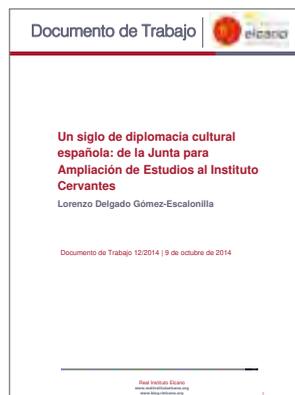
Sebastián Royo
WP 11/2014 - 11/09/2014

La proyección actual de España en Filipinas: imagen y relaciones políticas

María Dolores Elizalde.
DT 01/2014 (papel) -
01/10/2014

Un siglo de diplomacia cultural española: de la Junta para Ampliación de Estudios al Instituto Cervantes

Lorenzo Delgado Gómez-Escalonilla
DT 12/2014 - 09/10/2014



ANALISIS DEL REAL INSTITUTO (ARI)

'Race to the bottom' or setting global standards? Assessing the regulatory impact of the Transatlantic Trade and Investment Partnership (TTIP)

Gabriel Siles-Brügge
ARI 42/2014 - 19/09/2014

The distance between Spain's image and the country's reality

William Chislett
ARI 43/2014 - 02/10/2014

Will the next elections in Bosnia and Herzegovina help to solve anything?

Antonio Cortiñas
ARI 44/2014 - 03/10/2014

The euro for China: too big to fail and too hard to rescue

Miguel Otero-Iglesias
ARI 45/2014 - 13/10/2014

¿Cómo atajar la crisis de crecimiento europea?

Federico Steinberg y Miguel Otero-Iglesias
ARI 46/2014 - 15/10/2014

Dinamizando las relaciones hispano-japonesas: propuestas de la sociedad civil

Mario Esteban

ARI 47/2014 - 15/10/2014

Oriente Medio: alianzas en tiempos revueltos

Haizam Amirah Fernández

ARI 48/2014 - 16/10/2014

Claves para fortalecer la presencia empresarial española en Malasia

Luis Blancafort y Jacinto

Soler-Matutes

ARI 49/2014 - 17/10/2014

Siria, Irak y la movilización terrorista en España: reactivación de redes latentes y eclosión del yihadismo homegrown

Fernando Reinares y Carola

García-Calvo

ARI 50/2014 - 20/10/2014

COMENTARIOS ELCANO

¿Quién gana y quién pierde con las sanciones rusas?

Ruth Ferrero-Turrión

Comentario Elcano

57/2014 - 04/09/2014

Tusk y Mogherini: ¿una nueva ambición para Europa?

Andrés Ortega

Comentario Elcano

58/2014 - 05/09/2014

Turkey's EU accession: trying harder, but still failing

William Chislett

Expert Comment

59/2014 - 10/10/2014

España en el Consejo de Seguridad de la ONU 2015-2016: apuntes desde cuatro planos

Ignacio Molina

Comentario Elcano

60/2014 - 17/10/2014

Volver a otra guerra en Irak: España en la coalición internacional contra el Estado Islámico (ISIL)

Félix Arteaga

Comentario Elcano

61/2014 - 21/10/2014

Spanish banks pass EU stress test with flying colours

William Chislett

Expert Comment

62/2014 - 27/10/2014

OTROS

Coverage of the Commission President candidates in the Spanish media shows the Spitzenkandidaten process had a wide reach across Europe

Miguel Otero-Iglesias and

Kristina Lani

Op-Ed - 11/09/2014

Sistema de Indicadores de la Distancia entre Imagen y Realidad (SIDIR). Análisis del caso español. Primera edición 2014

Carmen González Enríquez y

José P. Martínez Romera

24/09/2014

La reputación de España en el mundo. Country RepTrak®2014

Reputation Institute y Real

Instituto Elcano

03/10/2014

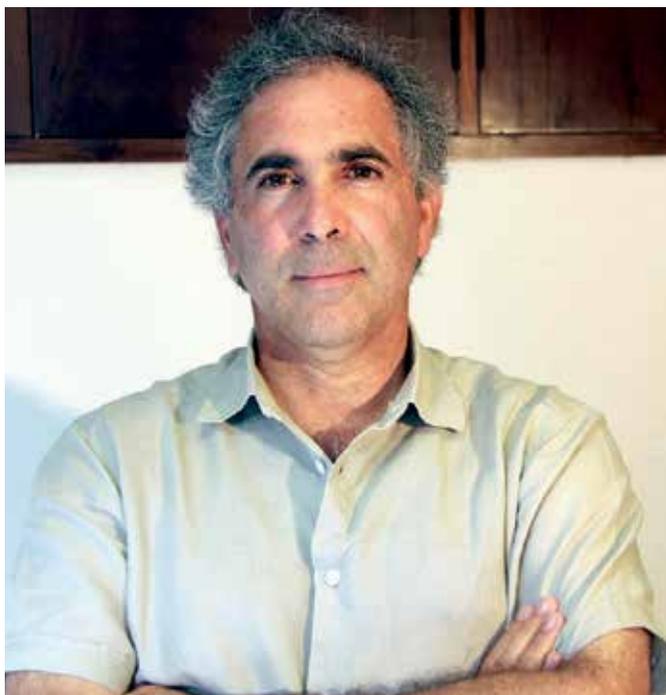
Entrevista con...



Entrevista con Eduardo Posada-Carbó

Andrés Ortega

Eduardo Posada-Carbó (Barranquilla, 1956), colombiano, es director de Estudios Graduados del Centro de Estudios Latinoamericanos de la Universidad de Oxford, donde es catedrático de Historia y Política de América Latina.



Pregunta: ¿Qué posibilidades de éxito otorga al proceso de negociación en curso desde hace 23 meses entre el Gobierno de Colombia y las FARC?

Respuesta: Desde el comienzo he sido, como muchos otros colombianos, un “optimista cauteloso” frente al proceso. “Optimista” en buena parte por los deseos: las nuevas generaciones merecen vivir en un país sin el conflicto que ha minado el desarrollo y la democracia colombiana por tantas décadas. “Cauteloso” por las experiencias pasadas frustrantes.

P.: La correlación de fuerzas parece haber cambiado en favor del Estado, del Gobierno.

R.: Nunca he creído que la “correlación de fuerzas” no estuviese a favor del Estado. Hubo momentos de debilidad estatal, mayor tal vez durante el período 1994-98, cuando además una errática (y errada)

política estadounidense quiso aislar al gobierno colombiano. Sin embargo, desde la puesta marcha del Plan Colombia, bajo la Administración Pastrana, con la política de seguridad democrática, diseñada bajo la Administración Uribe, y los logros de la Administración Santos, las fuerzas estatales han logrado ser mucho

más efectivas, bajo criterios modernos y con el respaldo general de la población colombiana.

P.: ¿Cree que la crispación en Colombia en torno al proceso lo puede hacer descarrilar?

R.: Espero que no. Pero la polarización creciente entre el Gobierno y la oposición del expresidente y ahora senador Uribe, y entre el uribismo y sus contrincantes de izquierda es sumamente preocupante. No me parece lógico ni entendible que mientras representantes del gobierno se reúnen con las FARC en Cuba, no exista diálogo entre gobierno y oposición en Bogotá. El Acuerdo por las Libertades y contra el Terrorismo, firmado por los partidos políticos españoles en diciembre del 2000, me ha parecido un punto de referencia que los colombianos deberían tener en cuenta. Me desconcierta la falta de presión por parte de la sociedad civil para lograr un consenso mínimo, o por lo menos un diálogo entre el gobierno y la oposición uribista y entre uribistas y anti-uribistas. Puede que la falta de dicho diálogo no descarrile el proceso, pero dificulta la

consecución de una paz pronta, efectiva y duradera.

P.: Se han cerrado ya, ad referendum, tres capítulos: desarrollo social, apertura política y narcotráfico y cultivos (desarrollo rural). Quedan la dejación de armas, las víctimas, y las garantías y representación. ¿Cuál ve usted como lo más difícil?

R.: No hay punto fácil. Todos son igualmente difíciles.

P.: El Gobierno insiste en que los criminales en las FARC tendrán que ir a la cárcel. Rechaza una amnistía. ¿Será ese el escollo el final?

R.: Estamos frente a una coyuntura opuesta a las amnistías del pasado, aún en el escenario internacional. Por eso se buscan alternativas en el campo de la justicia transicional. Los procesos de paz exigen lo que en Colombia se llama la necesidad de “tragar sapos”. No me gusta tal lenguaje. Y sería, por supuesto, deseable no estar frente a tal necesidad. No es un dilema simple. Se plantea aquí la necesidad de conciliar valores, a la manera

de lo sugerido en términos generales por Isaiah Berlin –en este caso, conciliar las necesidades de justicia y paz.

P.: ¿Cómo ve usted la participación política en democracia de actuales integrantes de las FARC? ¿Tendrán apoyo?

R.: Hay antecedentes, nacionales e internacionales. Mírese por ejemplo la experiencia de Irlanda del Norte. O la de los antiguos miembros del M19 tras su incorporación al sistema político colombiano hace ya más de dos décadas. Imposible predecir qué apoyo electoral podrá tener eventualmente la fuerza o el partido político que reemplace a las FARC. Pero creo que será muy limitado. Las encuestas nunca han indicado mayor apoyo a las FARC por parte de la población.

P.: ¿Cabe una reforma de la Constitución de 1991 como piden las FARC?

R.: Una vez incorporados al sistema político podrán por supuesto proponer reformas a la constitución, la que ya ha sufrido muchas reformas desde 1991. Hoy

mismo curso en el Congreso un proyecto de “equilibrios de poderes” que busca, entre otras cosas, abolir la posibilidad de la elección presidencial consecutiva.

P: ¿Hay un tiempo límite más allá del cual el proceso puede pudrirse?

R.: Ningún proceso como éste puede ser eterno. Guardo la esperanza de que se logre un acuerdo en los próximos doce meses.

P: ¿Qué significará una posterior Comisión de la Verdad?

R.: Se conformó hace poco una comisión histórica que a primera vista parecería ser una concesión a las FARC. No obstante, el gobierno logró que prevaleciera una concepción pluralista de la tarea asignada: no surgirá de allí “una” versión de la historia. Por supuesto que es función de la disciplina de la Historia acercarse a la verdad – no soy adepto del relativismo histórico –. Pero siempre existirán distintas interpretaciones del pasado, sujeto a revisiones. Como ha dicho el historiador Eric Foner, “la más difícil verdad para aquellos fuera de las filas de los historiadores

profesionales es aceptar que a menudo existe más de una forma legítima de narrar los eventos del pasado”. Así entendida, una tarea histórica plural puede ser muy pedagógica para sentar bases firmes de convivencia pacífica y civilizada.

P: ¿Qué papel han tenido y tienen Cuba y Venezuela?

R.: Un papel facilitador. Después del Caguán [la zona de distensión o despeje que se instauró entre 1999 y 2002] era imposible concebir negociaciones en Colombia.

P: ¿Y otros como España? ¿El apoyo de la Comunidad Internacional?

R.: La discreción ha sido una de las características positivas de este proceso. Colombia logró procesos de paz relativamente exitosos en el pasado – los acuerdos del Frente Nacional o las negociaciones del M19 –, sin mayor participación de la Comunidad Internacional. Con ello no estoy sugiriendo que el apoyo de la Comunidad Internacional no sea necesario. Pero a veces, por desconocer la realidad interna, la Comunidad Internacional puede

convertirse en obstáculo o puede contribuir más a prolongar que a darle fin a los conflictos armados internos.

P: Y en sentido inverso, ¿qué efectos tendría un acuerdo en las relaciones entre los países de la región?

R.: Profundamente estabilizadores. Serviría para consolidar una política de fronteras donde se respete el imperio de la ley. Se acabaría con una fuente de recurrentes desavenencias y conflictos con los países vecinos, como ha ocurrido con Ecuador y Venezuela. Se mejorarían las condiciones para garantizar mejores niveles de seguridad ciudadana en todos los países de una región que hoy sufre niveles extraordinarios de violencia, como se mejorarían también las condiciones para luchar contra el narcotráfico. Se crearían espacios más propicios para fortalecer una política regional en favor de la democracia, las libertades y el pluralismo. Y, por supuesto, bajo tales condiciones existirían más oportunidades para la prosperidad económica y social.

Actividades



Actividades

Septiembre - Octubre

La mesa redonda sobre “La diplomacia pública como reto de la política exterior” y el debate “Movilización yihadista en Siria e Irak: desafíos para España” son algunas de las actividades más destacadas realizadas por el Instituto en estos dos meses.

- Desayuno de trabajo con **Richard Wike**, Director of Global Attitudes Research del Pew Research Center, que habló sobre “America’s Place in the World: A Global and American Perspective” (8 de septiembre de 2014).

- Seminario **“Investment & Tourism in Africa”**, celebrado en el Instituto Cervantes de Nueva York, organizado por el Ministerio de Asuntos Exteriores y de Cooperación, con la colaboración de Casa África, el Instituto Cervantes y el Real Instituto Elcano. El seminario contó con la intervención de Federico

Steinberg, en el panel titulado “Private Sector Investments, the Key to Economic Growth” (8 de septiembre de 2014).

- Seminario **“La Diplomacia Pública como reto de la política exterior”**, organizada por el Ministerio de Asuntos Exteriores y de Cooperación, la Escuela Diplomática y el Real Instituto Elcano. Contó con la participación de Emilio Lamo de Espinosa, presidente del Real Instituto Elcano; Cecilia Yuste, directora general de la Oficina de Información Diplomática del MAEC; Rafael Conde de Saro,



director de la Oficina del Alto Comisionado para Marca España y José Luis de la Peña, embajador-director de la Escuela Diplomática (10 de septiembre de 2014).

- Desayuno de trabajo con **Ramón Pacheco**, profesor de Relaciones Internacionales del King's College de Londres, que habló sobre "Política exterior española: encuentros y desencuentros con la UE, las CCAA y la sociedad civil" (17 de septiembre de 2014).

- Desayuno de trabajo con **Thomas Friedman**, columnista del New York Times galardonado con el Premio Pulitzer en tres ocasiones, que habló sobre "A brief theory of everything" (18 de septiembre de 2014).

- Desayuno de trabajo con **Félix Sanz Roldán**, director del Centro Nacional de Inteligencia, que habló sobre "CNI: mapa de riesgos" (19 de septiembre de 2014).

- Mesa redonda "**España: imagen y marca. ¿Cómo nos ven, cómo somos?**", en la que se presentaron y

debatieron los estudios "Las empresas exportadoras y su actitud hacia España como marca" de José María Cubillo, Proyecto Mesías (ESIC); "Evolución y aspectos de la imagen internacional de España" de Fernando Prado del Reputation Institute; y "Percepción y realidad de España", Carmen González Enríquez, del Real Instituto Elcano (24 de septiembre de 2014).

- Desayuno de trabajo con **Clovis Rossi**, periodista, columnista de la Folha de Sao Paulo, que habló sobre "Elecciones en Brasil: ¿qué cambiará (25 de septiembre de 2014).

- Debate "**Movilización yihadista en Siria e Irak: desafíos para España**", presentado por Eduardo López-Busquets, director de Casa Árabe, y moderado por Fernando Reinares, investigador principal del Real Instituto Elcano. El acto contó con las intervenciones de Miguel A. Ballesteros, general director del Instituto Español de Estudios Estratégicos (IEEE); Juan Carlos Marín, jefe del área de Terrorismo Internacional del Centro Nacional de Coordinación Antiterrorista (CNCA); Francisco de Miguel, subdirector general de Asuntos Internacionales de Terrorismo del MAEC; y



Dolores Delgado, fiscal de la Audiencia Nacional (1 de octubre de 2014).

- Reunión con **Gina Casar**, secretaria general adjunta y administradora asociada del PNUD que visitó el Instituto para hablar sobre “Perspectivas ante la nueva agenda de desarrollo post-2014” (6 de octubre de 2014).
- Desayuno de trabajo con **Humberto de la Calle**, jefe del equipo negociador de la paz del Gobierno de Colombia en La Habana, que habló sobre “El futuro de la paz en Colombia” (7 de octubre de 2014).
- Desayuno de trabajo con **Julian King**, Director Economic & Consular, Foreign



& Commonwealth Office, que habló sobre “The Business of Foreign Policy” (8 de octubre de 2014).

- Nueva edición de Conversaciones Elcano que contó en esta ocasión con la intervención de **Juan Luis Manfredi**, periodista y profesor de la Universidad de Castilla-La Mancha, que

habló sobre “¿Es necesario ‘hackear’ la diplomacia?” (16 de octubre de 2014).

- Presentación del **Informe Elcano de Presencia Global 2014** a Embajadas de los países de América Latina que contempla el Índice (27 de octubre de 2014).
- Visita al Instituto de una delegación del Central Theoretical Council de Vietnam encabezada por el profesor **Phung Huu Phu**, First Deputy Chair (27 de octubre de 2014).
- Presentación del **Informe Elcano de Presencia Global 2014** a Embajadas de Oriente Medio, Asia, África, Australia y Nueva Zelanda (27 de octubre de 2014).
- **Carme Chacón**, secretaria de Relaciones Internacionales del PSOE, visitó el Instituto para intercambiar impresiones con los investigadores (30 de octubre de 2014).



Conectados



Conectados

Elcano en Twitter

STORIFY: LA DIPLOMACIA PÚBLICA COMO RETO DE LA POLÍTICA EXTERIOR

El pasado 10 de septiembre tuvo lugar en la Escuela Diplomática el seminario “La Diplomacia Pública como reto de la política exterior”, organizado por el Ministerio de Asuntos Exteriores y de Cooperación, la propia Escuela Diplomática y el Real Instituto Elcano.

<http://www.blog.rielcano.org/la-diplomacia-publica-como-reto-de-la-politica-exterior/>

 Carlos Rul-Ian
@rullanrabassa   Seguir

Hoy aprendiendo sobre #PublicDiplomacy con @MAECgob y @rielcano. Síguelo en streaming aquí:
realinstitutoelcano.org/wps/portal/web...

 rafarubio
@rafarubio   Seguir

Cecilia Yuste "la diplomacia pública española está abierta a nuevas ideas"
#PublicDiplomacy

 Felipe Sahagún
@sahagunfelipe   Seguir

Rafael Conde, Marca España: "Si no creas tu imagen, te la hacen otros"
#PublicDiplomacy @rielcano

 María José Molina
@molinagarcia_mj   Seguir

"Wikipedia es el autor más leído y menos citado", Emilio Lamo de Espinosa
#PublicDiplomacy vía @rafarubio

 UK in Spain
@ukinspain   Seguir

Ambassador on the road, el mote que le ha puesto @CharlesTPowell a @SimonManleyFCO al presentarle #PublicDiplomacy #percepciones

 Mikkel Larsen
@Mikkellarsen_   Seguir

.@EmbajadorSuecia: "Maybe diplomacy used to be something discreet, but not any more" #PublicDiplomacy

 Juan Luis Manfredi
@juanmanfredi   Seguir

#publicdiplomacy Organizations dont tweet, people do → think about people, and human interest

 Jan Melissen
@JanMDiplo   Seguir

#publicdiplomacy conference Madrid: enthusiasm and good ideas about future diplomacy in MFA. May those who want to open the windows prevail.

TUITS DESTACADOS



¡Buenos días! Comenzamos sept con el ARI de [@dianabarrantes](#) y Félix Arteaga: "España y la Cumbre de la OTAN en Gales" [ow.ly/AVJja](#)



Muchas felicidades a mis compañeras [@DianaBarrantes](#) y [@carolagc13](#) por sus nuevos cargos en el [@rielcano](#)!!!!
[#EquipazoElcano](#)



Thank you very much to [@rielcano](#) for hosting me today for a discussion on global & US public opinion on intl affairs



E Lamo, Pte [@rielcano](#): "Marca es inf, propaganda, soft power, reputación, honor... Maquiavelo y Tucídides ya lo sabían" [#PublicDiplomacy](#)



[@rielcano](#) [@CidobBarcelona](#) [@CharlesTPowell](#) Gracias. Un honor compartir bitácora con tan excelentes navegantes



thanks [@rielcano](#) [@EmilioLamo](#) / [@tomfriedman](#) : amazing view of this puzzled world and WOW your brave + positive attitude . When next?



Escocia: El "No" ha vencido por más de 10 ptos, superando el margen de cualquier sondeo desde agosto: [@_ignaciomolina](#) [ow.ly/BGdij](#)



* Para adquirir perspectiva global y actualidad de asuntos int. en clave Española [#FF](#) [@rielcano](#) [@CharlesTPowell](#) [@DianaBarrantes](#) [@miotei](#)



My monthly review of Spain: Gibraltar, Catalonia, "democratic regeneration" (much needed), timid economic recovery.



Soy fan. Magnífico el último [#BoletínNewsletter](#) del [@rielcano](#): [#Escocia](#), [#UE](#), [#OTAN](#), [#TTIP](#), [#InsideSpain](#) y mucho +: [ow.ly/BRk2G](#)



Felicidades [@rielcano](#) RT: "Hemos superado la cifra de 11.000 seguidores en twitter. Seguiremos trabajando para traerlos los mejores análisis"



Una Unión Energética digna de tal nombre, de Gonzalo Escribano vía [@rielcano](#) [realinstitutoelcano.org/wps/portal/web...](#)

 **Javier García Toni**
@JGToni   Seguir

Temas clave de la agenda internacional. Análisis conjunto de [@rielcano](#) y [@CidobBarcelona](#):
realinstitutoelcano.org/wps/portal/web...

 **Real Inst. Elcano**
@rielcano   Seguir

Hoy en el [#NovedadesRed](#) el protagonismo es para los hearings del Parlamento Europeo:
realinstitutoelcano.org/wps/portal/rie... cc/

 **Casa Árabe**
@Casaarabe   Seguir

En una hora comienza en [@Casaarabe](#) el debate "Movilización yihadista en Siria e Iraq", con [@rielcano](#) [#yihadismoESP](#)
ow.ly/C94KF

 **Real Inst. Elcano**
@rielcano   Seguir

Nuestro investigador [@CarlosMalamud](#), nombrado miembro de la Academia Nacional de la Historia de Argentina.
ow.ly/CmNIH

 **Fernando Reinares**
@F_Reinares   Seguir

The Evolution of the Global Terrorist Threat, new book from [@ColumbiaUP](#) thanks to [@GeorgetownCSS](#) and [@rielcano](#)
cup.columbia.edu/book/978-0-231...

 **Mikkel Larsen**
@MikkelLarsen_   Seguir

Con ganas de escuchar mañana a [@juanmanfredi](#) en [@rielcano](#) y debatir sobre cómo hackear la diplomacia
blog.rielcano.org/lecciones-para...

 **Real Inst. Elcano**
@rielcano   Seguir

[#España](#) se hace con uno de los asientos como miembro no permanente del Consejo de Seguridad de la ONU. Recibe 132 votos en tercera votación.

 **Santos Ortega**
@santos_ortega_m   Seguir

Me ha gustado mucho este post de [@EmilioLamo](#) sobre el papel de los [#thinktanks](#) bit.ly/1DsEFC3 vía [@rielcano](#)
Didáctico y clarificador

 **Iliana Olivie**
@iolivie   Seguir

Preparando comparecencia [#post2015](#) en [@Congreso_Es](#). Me centraré en financiación global del desarrollo y en cooperación y acción exterior.

 **Carme Chacon**
@carmechacon   Seguir

Gracias a los investigadores y dirección de [@rielcano](#) por la productiva mañana que compartimos. Gracias por vuestro excelente trabajo

 **Mikkel Larsen**
@MikkelLarsen_   Seguir

.[@EmbajadorSuecia](#): "Maybe diplomacy used to be something discreet, but not any more" [#PublicDiplomacy](#)

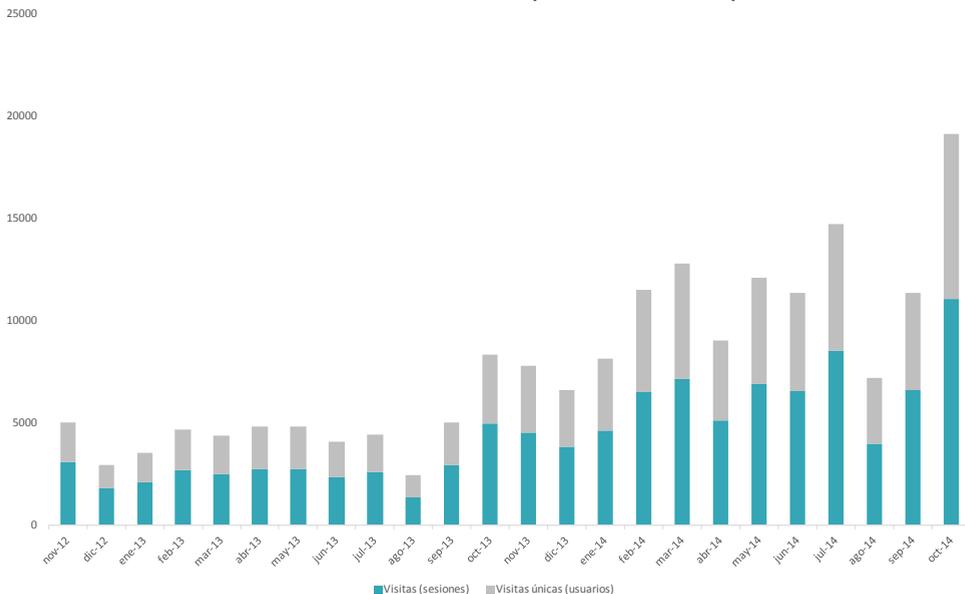
Web y blog Elcano

Un 8 de noviembre de 2012, el Real Instituto Elcano lanzó el Blog Elcano. Lo que en sus comienzos se planteó como bitácora de contenidos, hoy es una de las herramientas de transformación de la comunicación digital del Instituto. Como plataforma de diálogo y experimentación, el blog permite comunicar y compartir ideas del equipo de investigación y colaboradores interactuando con nuestras audiencias.

En el siguiente gráfico vemos un incremento del 149% de las visitas o sesiones (entendidas como

periodo en el que un/a usuario/a interactúa con el blog), alcanzando la cifra record de 11.063 en el mes de octubre de este año. La diversidad de contenidos (tanto en temas como en formatos); la mayor participación de los autores del Instituto, firmas invitadas y colaboradores en la publicación de contenidos; y el aumento de comentarios de usuarios y de interacción en las redes social, han dado buenos resultados. Por otra parte, que haya más nuevos usuarios (65%) que usuarios recurrentes (35%) nos anima en nuestra estrategia de captación de usuarios.

Evolución mensual de visitas (nov 2012 - oct 2014)

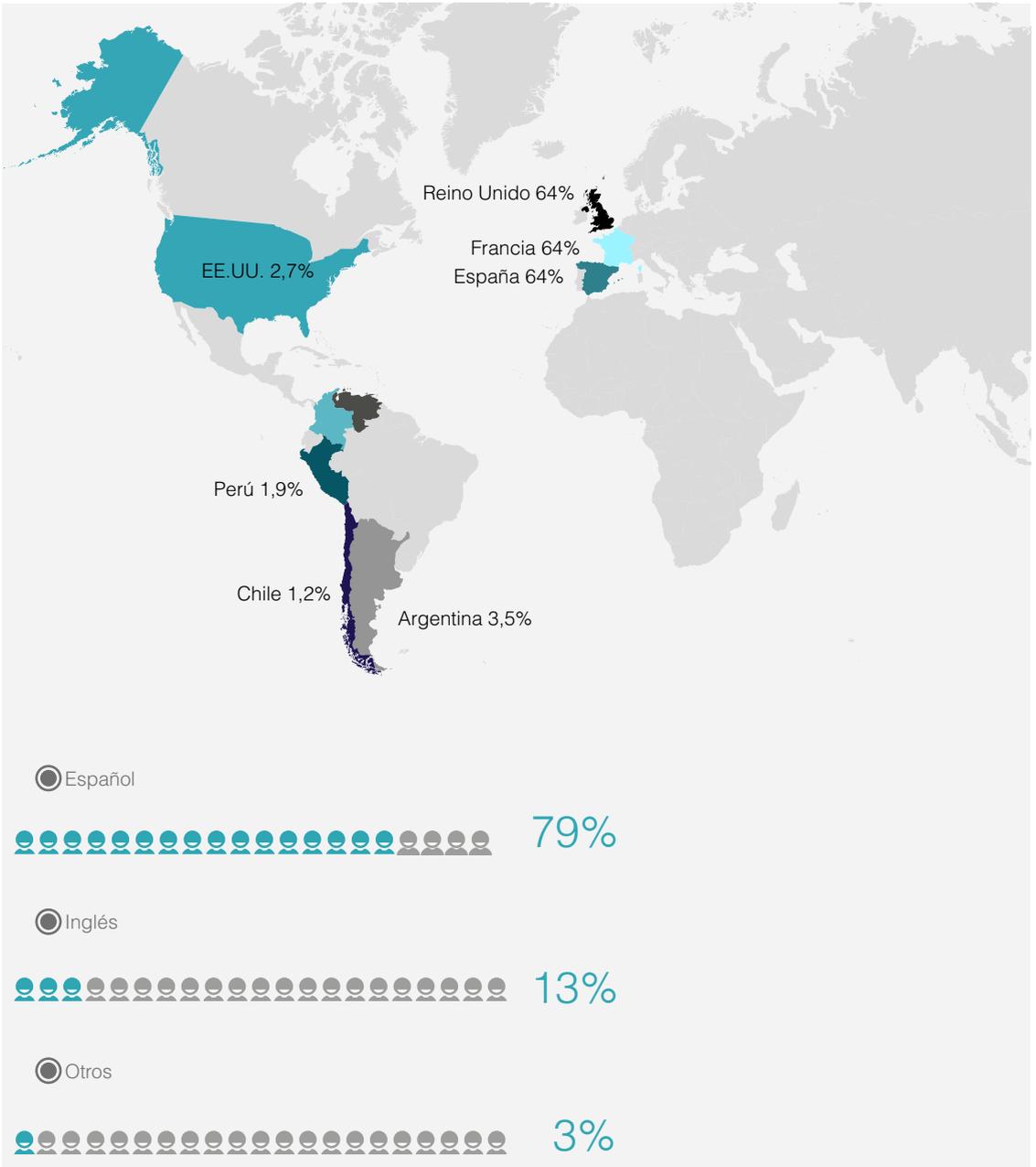


★ 11.063 Record de visitas (Octubre 2014) ▲ 149% Incremento de visitas (sesiones) ▲ 65% Nuevos usuarios

Fuente: Google Analytics (8/11/2012 a 31/10/2014)

Respecto a las visitas por países, áreas geográficas e idiomas, constatamos que el Blog Elcano sigue siendo local, centrado en España, y que los contenidos en castellano son los que más se leen. Más de la mitad de las visitas proceden de nuestro país (64%); casi un 17% son de países latinoamericanos (México, Colombia,

Argentina, Venezuela, Perú y Chile); EEUU tiene un 2,7%, mientras que Francia y el Reino Unido reúnen un 2,6%. De las visitas del exterior, un 73% de las visitas proceden de Europa, mientras el 25% son del continente americano, y en su mayoría hablan español (79%), aunque un 13% lo hace en inglés.



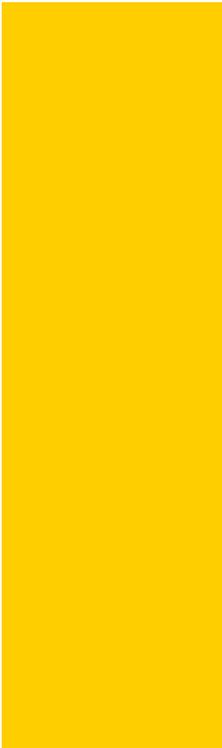
Fuente: Google Analytics (8/11/2012 a 31/10/2014)

Con el patrocinio de



Consejo Asesor Empresarial









REAL INSTITUTO
elcano
ROYAL INSTITUTE

Estudios internacionales y estratégicos
International and strategic studies

Número #04 Septiembre - Octubre 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

