

El impacto de la inmigración en el mercado de trabajo español

La irregularidad ha marcado el fenómeno inmigratorio en España, alimentando un modelo de crecimiento poco productivo e intensivo en mano de obra que ha debilitado la cohesión social.

Carlos Martín Urriza

La Agencia Europea de Defensa tras el Tratado de Lisboa

El Tratado da una importancia poco usual a la Agencia ya que en él no se hace referencia a las demás agencias de la UE, y asume el acervo que de manera consensuada se ha venido articulando por esta organización desde su creación.

Carlos Martí Sempere

Pekín y Taipei: ¿es posible la convergencia?

Tras las elecciones presidenciales de marzo se inicia un nuevo período en las relaciones entre Taipei y Pekín. Lo evidencian las más recientes y contundentes afirmaciones del presidente electo, Ma Ying-jeou. Pero también hay una variada cantidad de factores que apuntalan una mayor aproximación en el estrecho de Taiwán.

Augusto Soto

Una mirada al sistema británico de relaciones culturales internacionales: acción cultural exterior y diplomacia pública

El análisis de recientes informes sobre la diplomacia cultural del Reino Unido muestra algunas vías interesantes para la política cultural exterior de España.

Elvira Marco

Real Instituto Elcano

El Real Instituto Elcano es una fundación privada, independiente de la Administración Pública y de las empresas que la financian, que se constituyó bajo la presidencia de honor de SAR el Príncipe de Asturias el 27 de diciembre de 2001.

El Instituto se define como una institución apartidista, aunque no neutral, con vocación prospectiva, que utiliza diversos enfoques disciplinares con el propósito de generar propuesta que, más allá de su interés teórico, puedan resultar de aplicación práctica.

La misión esencial del Real Instituto Elcano es generar ideas sobre la realidad internacional y sobre las opciones estratégicas de España en las relaciones internacionales que resulten útiles a los responsables políticos, la empresa privada, el mundo académico, los medios de comunicación y la opinión pública en general.

Los valores y objetivos básicos que inspiran la actuación del Instituto son:

- la paz en las relaciones internacionales;
- la cooperación económica y la solidaridad entre los Estados y los pueblos;
- el respeto a los derechos humanos;
- la promoción y defensa de la democracia y de sus valores;
- la concordia entre los Estados, pueblos y civilizaciones del mundo.

El Real Instituto Elcano tiene como objetivos prioritarios:

- analizar el escenario internacional con el fin de producir análisis, estudios e informes que arrojen luz sobre la evolución del mismo;
- difundir esos trabajos con la meta de participar e influir en el debate público global sobre la realidad internacional;
- servir de foro de encuentro y debate, a fin de fortalecer el diálogo entre agentes públicos y privados;
- fomentar el crecimiento y desarrollo de la comunidad académica española dedicada a los estudios internacionales y estratégicos



Si desean suscribirse a nuestro Boletín y/o Newsletter electrónico, pueden hacerlo visitando la página:

www.realinstitutoelcano.org/boletinsubs.asp

Editor: Real Instituto Elcano
Coordinadora: Carola García-Calvo
ISSN 1696-3466
Depósito Legal: M.23.689-2003

Real Instituto Elcano
C/. Príncipe de Vergara, 51
28006 Madrid
Teléfono: 91 781 67 70
Fax: 91 426 21 57
E-mail: info@rielcano.org

El impacto de la inmigración en el mercado de trabajo español

Carlos Martín Urriza

La irregularidad ha marcado el fenómeno inmigratorio en España, alimentando un modelo de crecimiento poco productivo e intensivo en mano de obra que ha debilitado la cohesión social.

4

La Agencia Europea de Defensa tras el Tratado de Lisboa

Carlos Martí Sempere

Examina el marco normativo incorporado al Tratado en Lisboa y lo contrasta con la experiencia práctica de la cooperación industrial europea de los últimos años, evaluando su impacto sobre las capacidades militares y sobre las industrias nacionales de la defensa.

11

Pekín y Taipei: ¿es posible la convergencia?

Augusto Soto

Los resultados de las elecciones presidenciales en Taiwán hacen posible un nuevo escenario para una aproximación con China, apoyada por los factores preexistentes de cercanía.

16

Una mirada al sistema británico de relaciones culturales internacionales: acción cultural exterior y diplomacia pública

Elvira Marco

Se examina la política de proyección exterior de la cultura británica a la luz de diversos informes que reflexionan sobre cuestiones esenciales: la definición de áreas geográficas prioritarias, la decisión sobre qué valores promover, la filosofía de trabajo con otros países, la coordinación de los distintos agentes o la medición de resultados.

20

Documentos de trabajo y libros publicados ARI y materiales de interés Actividades realizadas en abril Próximas actividades

25

El impacto de la inmigración en el mercado de trabajo español

La irregularidad supone la rebaja de la protección por desempleo del colectivo de trabajadores extranjeros, lo que agrava los problemas de cohesión generados por un modelo de crecimiento que ha incrementado la dualización del mercado de trabajo español entre buenos y malos puestos de trabajo.

Carlos Martín Urriza

Tema

La irregularidad ha marcado el fenómeno inmigratorio en España, alimentando un modelo de crecimiento poco productivo e intensivo en mano de obra que ha debilitado la cohesión social.

Resumen

El modelo de crecimiento basado en la construcción y los servicios de bajo valor añadido que se desarrolló en España a partir del año 2000, ha generado muchos puestos de trabajo precarios y con poco futuro que, en gran parte, ha rechazado la población española. Muchos de estos empleos son atendidos por trabajadores extranjeros que se encuentran, en muchos casos, en situación irregular, una irregularidad que no es producto de la economía sumergida –como habitualmente se piensa–, sino de la ausencia de mecanismos par asegurar el cumplimiento de las leyes. La irregularidad supone la rebaja de la protección por desempleo del colectivo de trabajadores extranjeros, lo que agrava los problemas de cohesión generados por un modelo de crecimiento que ha incrementado la dualización del mercado de trabajo español entre buenos y malos puestos de trabajo.

Introducción

España ha pasado de ser un país sin prácticamente inmigrantes a colocarse, en un breve espacio de tiempo, entre los países de la UE con porcentajes de población extranjera más altos. Los motivos que explican el volumen y rapidez del fenómeno inmigratorio hay que buscarlos, sobre todo, en el modelo de crecimiento intensivo en mano de obra sin cualificación, en el que se inscribe la economía española, en particular, a partir del año 2000. Así, el *boom* inmobiliario es en gran medida responsable del *boom* inmigratorio y éste, a su vez, sirve para retroalimentar el primero, proporcionándole la mano de obra dispuesta a cubrir los puestos de trabajo poco productivos –y, en consecuencia, con baja remuneración–, que genera.

No obstante, si se analiza la evolución estadística del fenómeno inmigratorio se observa que la agricultura y el servicio doméstico juegan un papel de polo de atracción –aunque de menor intensidad– previo al que induce el fuerte crecimiento posterior de la construcción y los servicios de bajo valor añadido (comercio, hostelería y servicios personales). La agricultura y el servicio doméstico se convertirán en plena efervescencia del fenómeno en puertas de entrada y actividades de paso para una gran parte de los trabajadores inmigrantes extracomunitarios que se incorporan al mercado de trabajo, sobre todo a través de la economía informal.

Al modelo de crecimiento se unen otros factores en la oferta de empleo que propician la inmigración, como la disminución del número de jóvenes españoles sin estudios, naturales ocupantes de los puestos de trabajo sin cualificación, a causa de la caída previa de la natalidad que disminuye el volumen de las nuevas generaciones y también de la considerable mejora en la cualificación de la mayoría de sus miembros. En este contexto, los jóvenes cualificados protegidos por sus familias pueden rechazar los malos empleos que mayoritariamente genera un modelo de crecimiento poco productivo, reservándose para puestos de más calidad que, aunque en menor medida, también aumentan al calor del crecimiento económico. Paralelamente, la creciente incorporación de la mujer a la actividad laboral actúa como factor de atracción de mano de obra inmigrante, ante la falta de servicios públicos de atención a la infancia entre cero y tres años o a las personas dependientes.

La población de origen extranjero en edad de trabajar –entre 16 y 64 años–, superó los cuatro millones de personas en el tercer trimestre de 2007, según estimaciones de la Encuesta de Población Activa (véase la Tabla 1). El 88% proceden de países de fuera de la UE-25¹ y tienen que obtener un permiso, que en

¹ Se incluye dentro de ese 88% a los nacionales de Rumanía y Bulgaria que deben obtener una autorización de trabajo mientras se mantenga el período de suspensión a la libre circulación de trabajadores para estos países, últimos en incorporarse a la UE. Se incluye también a algunos nacionales de países exentos de la obligación de obtener una autorización para trabajar (Noruega, Andorra, Suiza, Islandia, Liechtenstein, etc.) aunque su presencia es marginal en la población del país.

algún caso debe acomodarse a la situación nacional del empleo,² para incorporarse al mercado de trabajo. El colectivo más importante dentro de este grupo son los hispanoamericanos, con 1.849.000 (ecuatorianos, colombianos y bolivianos, fundamentalmente), seguidos de lejos por los europeos extracomunitarios, con 846.000 (en su mayoría rumanos), y los africanos, con 702.000 (en su mayoría marroquíes). Los asiáticos (principalmente procedentes de China) son la comunidad más pequeña de los extranjeros que requieren permiso de trabajo.

Estos colectivos presentan, en general, tasas de actividad³ (80,8%) y paro⁴ (12,1%) muy altas, que superan a las de los españoles (71,8% y 7,4%, respectivamente), excepto los africanos, con una tasa de actividad especialmente baja (69,5%) y un desempleo altísimo (16,1%). Los asiáticos se desmarcan también de este patrón con una tasa de actividad (75,9%) más alta que la de los españoles y una tasa de paro más baja (6,9%). Desde esta perspectiva la comunidad asiática es la que se encuentra en mejor situación –sin perder de vista que es muy pequeña–, mientras que

la africana tiene la peor. La mayor tasa de actividad de los inmigrantes se explica, no obstante, por su concentración en los tramos de edad de mayor actividad, mientras que la relativamente alta incidencia del paro entre los inmigrantes se debe a su concentración en las ocupaciones más volátiles y al alto desempleo inicial de los recién llegados a España.

La irregularidad de los inmigrantes dificulta su integración

Un importante volumen del flujo de inmigrantes que ha llegado a España se ha incorporado al mercado de trabajo desde la irregularidad, como prueba el gran número de personas acogidas a las regularizaciones o normalizaciones de inmigrantes. El último de estos procesos alcanzó en 2005 a cerca de 600.000 personas y los anteriores celebrados desde el año 2000 a cerca de 400.000, lo que sumado supone el 50% de los trabajadores activos legales de fuera de la UE-25 en 2007. Los trabajadores inmigrantes irregulares no son dados de alta en la Seguridad Social y sus derechos laborales

Tabla 1. Relación con la actividad de la población española y extranjera (para una población entre 16 y 64 años)

	Españoles	Extranjeros	Extranjeros no UE-25	Europa no comunitaria + Bulgaria y Rumania	África	América	Asia, Oceanía y apátridas
Población	26.365,6	4.050,6	3.547,7	845,6	702,3	1.848,8	151,0
Activos	18.935,3	3.217,7	2.865,0	693,4	488,3	1.568,6	114,7
Ocupados	17.524,8	2.837,7	2.517,5	606,8	409,5	1.394,4	106,8
Parados	1.410,5	380,0	347,5	86,6	78,7	174,3	7,9
Inactivos	7.430,3	832,9	682,7	152,2	214,0	280,1	36,4
Tasa de actividad	71,8	79,4	80,8	82,0	69,5	84,8	75,9
Tasa de paro	7,4	11,8	12,1	12,5	16,1	11,1	6,9

Datos en miles, correspondientes al tercer trimestre de 2007.

Fuente: elaborado por el Gabinete Técnico Confederal de Comisiones Obreras a partir de microdatos de la Encuesta de Población Activa del Instituto Nacional de Estadística.

Tabla 2. Porcentaje de trabajadores extranjeros que entran anualmente en el mercado de trabajo con autorización

Nacionalidad	2001	2002	2003	2004	2005 (1)	2006	2007 (2)
Europa sin UE	50,8	34,3	11,2	35,2	27,8	26,0	35,2
África	95,5	42,8	17,1	75,7	26,0	26,4	55,2
América	52,5	27,0	21,8	36,2	14,2	22,8	24,4
Asia, Oceanía y apátridas	247,5	-63,8	29,1	74,9	83,6	51,2	95,1
Total	63,8	34,4	18,4	41,2	20,3	25,7	32,4

Nota: se compara los permisos iniciales de trabajo concedidos cada año con el crecimiento neto de la población activa en cada caso.

(1) Excluidas las autorizaciones iniciales correspondientes a la normalización.

(2) Primer semestre del año. Solicitudes de autorización inicial de trabajo.

Fuente: elaborado por el Gabinete Técnico Confederal de Comisiones Obreras a partir de microdatos de la Encuesta de Población Activa del Instituto Nacional de Estadística y Estadística de Permisos de Trabajo a Extranjeros entre 2001 y 2004, Anuario de Estadísticas Laborales para 2005 y 2006, y Solicitudes de Autorizaciones de Trabajo a Extranjeros para 2007, todas ellas del Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales.

² Los permisos iniciales de trabajo (con una duración de un año) tienen en cuenta la situación nacional del empleo y, así, se conceden sólo para atender ocupaciones consideradas de difícil cobertura por la oferta de empleo residente en cada provincia. Estas restricciones desaparecen con la renovación del permiso por dos años, período al que sigue otra renovación de otros dos años, tras los cuales se alcanza la residencia permanente. Sin embargo, los permisos iniciales concedidos a extranjeros reagrupados no se someten a la situación nacional del empleo, pudiendo atender cualquier ocupación sin ninguna restricción ocupacional o territorial durante el primer año.

³ Porcentaje de personas en edad de trabajar –en este caso, entre 16 y 64 años– que son laboralmente activas (ocupadas o desempleadas).

⁴ Porcentaje de personas desempleadas sobre el total de activos (ocupados y parados).

se encuentran muy disminuidos frente a los de los trabajadores regulares.

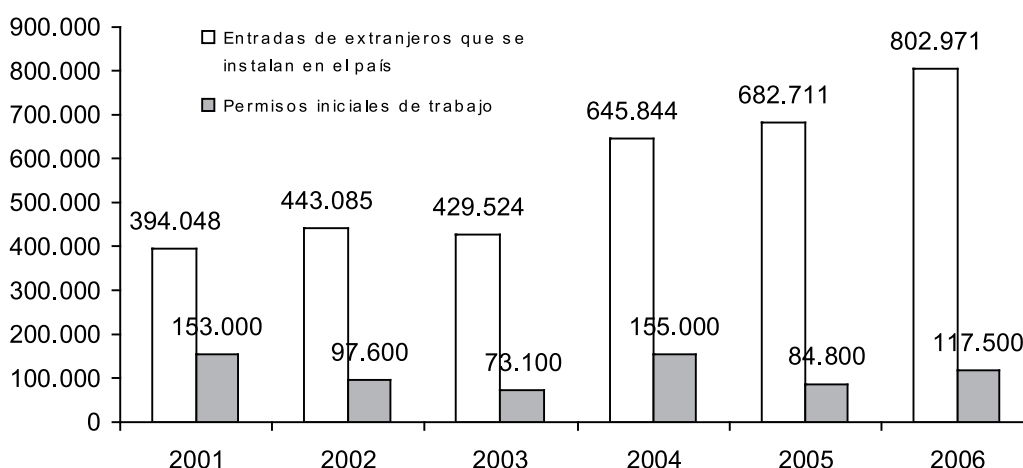
Tras el último proceso regularizador las entradas de trabajadores extranjeros han continuado caracterizándose por la irregularidad. Durante el período que va desde el 1 de enero de 2006 al 1 de julio de 2007 se concedieron 209.600 autorizaciones iniciales de trabajo, lo que supone sólo un 28% del incremento neto de la población activa de extranjeros extracomunitarios (742.100) durante ese período. Como se observa en la Tabla 2, la irregularidad ha sido históricamente la norma en España en el proceso de incorporación de los inmigrantes, ya que sólo en el año 2001 las entradas legales superaron a las irregulares. Por orígenes, los hispanoamericanos son los que más sufren esa irregularidad. En el primer semestre de 2007 sólo el 24,4% de los que entraron a formar parte de la población activa lo hicieron con un permiso de trabajo. Les siguen los europeos extracomunitarios (35,2%) y los africanos (55,2%), mientras que los asiáticos son la excepción, con el 95,1% de las entradas netas con permiso de trabajo.

Corroboran también estos resultados la comparación entre las entradas de extranjeros con intención de instalarse en el país (Encuesta de Variaciones Residenciales del Instituto Nacional de Estadística) y los permisos de trabajo iniciales, que se recoge en el Gráfico 1. En el período 2001-2006 entraron una media de 566.000 inmigrantes por año (más de 800.000 personas en 2006), mientras que la media de permisos iniciales de trabajo concedidos anualmente es de 113.000 autorizaciones. La importante diferencia entre ambas magnitudes se traduce en un aumento de la bolsa de trabajadores extranjeros en situación irregular a lo largo de dicho período.

Como resultado de esta importante entrada de inmigrantes irregulares, se puede estimar que a finales del primer semestre de 2007⁵ se habían acumulado en España 1.100.000 extranjeros extracomunitarios en edad de trabajar (entre los 16 y 64 años), que no pueden ejercer sus derechos laborales plenos, pues no disfrutaban de un permiso de residencia o, en el caso de los nacionales de Rumanía y Bulgaria, incorporados a la UE en enero de 2007, no disponen de una autorización de trabajo⁶ como resultado de la moratoria española a la libre circulación de sus trabajadores. Por orígenes, el colectivo más afectado por la irregularidad es el de los hispanoamericanos, con 786.000 personas sin residencia legal, seguidos por los europeos de fuera de la UE-25 (264.000) y los africanos (98.000). Entre los asiáticos, en coherencia con lo observado en las entradas al mercado de trabajo –véase la Tabla 2–, no se detecta un volumen apreciable de personas en situación irregular.⁷

Pero ¿por qué la irregularidad ha sido la norma en un modelo de crecimiento generador de tantos empleos rechazados por los trabajadores nacionales y, en consecuencia, disponibles para los trabajadores foráneos? Habitualmente se ha achacado a la economía sumergida, tradicional en alguna de las ramas que han liderado el crecimiento de los últimos años, la responsabilidad por esta irregularidad de la inmigración en España. Sin embargo, si esto fuera cierto, las sucesivas regularizaciones no hubiesen cosechado el éxito alcanzado, pues la economía sumergida no suele responder a este tipo de amnistías sino a la acción directa de la Inspección de Trabajo. Más bien es la ausencia de medios para hacer cumplir las leyes en el ámbito de la extranjería –y, en concreto, el principio de contratación en el país de origen– la

Gráfico 1. Evidencias del empleo extranjero irregular



Fuente: Encuesta de Variaciones Residenciales del INE y Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales.

⁵ La estimación más actual del volumen de población extranjera que ofrece la estadística oficial procede de la Encuesta de Población Activa del Instituto Nacional de Estadística.

⁶ Para los nacionales de estos dos países se ha supuesto que no disponen de permiso de trabajo los que a 30 de junio de 2007 no disfrutaban de un permiso de residencia.

⁷ Que los residentes superen a la población en el caso de los asiáticos se debe a la naturaleza distinta de las fuentes empleadas para estimar la población (encuesta muestral, Encuesta de Población Activa) y contabilizar a los residentes (registro administrativo). De ahí que se hable de estimaciones del volumen de personas en situación irregular que, sin ser exactas, sí reflejan el orden de magnitud del fenómeno.

principal responsable de que la irregularidad haya sido la vía de entrada habitual en el mercado de trabajo para los inmigrantes.

El Estado no ha habilitado los recursos necesarios para que los Servicios Públicos de Empleo casen en los países de origen de los trabajadores extranjeros las demandas de empleo de las pequeñas y medianas empresas españolas no atendidas con oferta nacional. En la práctica, los pequeños y medianos empresarios que acuden al Instituto Nacional de Empleo obtienen ‘autorizaciones’ para contratar trabajadores foráneos, pero cuando preguntan dónde están los trabajadores, el Instituto les indica que deben trasladarse al extranjero para contactar con los posibles candidatos.⁸ Obviamente, la misión es imposible para la mayoría de las pequeñas y medianas empresas y por tanto el sistema no puede funcionar a través de la legalidad. El Estado, consciente de que la ley no puede cumplirse, deja entornada la puerta de las fronteras para que a través del libre juego de las fuerzas del mercado, la oferta y demanda de trabajo se encuentren en la irregularidad, conformando una política de inmigración de corte liberal. Las regularizaciones son paradójicamente, desde esta perspectiva, el mecanismo recurrente para restaurar periódicamente el cumplimiento de la ley, diseñadas por el que la promulga. Como paradójico es escuchar los discursos políticos en pro de la integración cuando su primer estadio y, en consecuencia, el más crítico –la entrada en el mercado de trabajo– está “averiado”.

Que la porosidad de las fronteras es consentida lo avalan datos objetivos, como que la inmensa mayoría de los inmigrantes entren en el país por los puestos fronterizos habilitados a los efectos por el Estado español y mediante las líneas de transporte regulares. Sólo un escaso 5% lo hace a través de pateras o cayucos. Pero incluso en este caso, el flujo se ha mostrado manejable en cuanto se ha activado la cooperación internacional (caso de Marruecos). Asimismo, el visado se ha mostrado como un instrumento muy eficaz para ordenar los flujos de entrada. De hecho, la breve historia de la inmigración en España es una carrera de relevos entre las diferentes comunidades extranjeras, donde la obligación de obtener visado es el testigo

que se van pasando unas a otras. Así, a los nacionales de Colombia les relevan los nacionales de Ecuador en los flujos de entrada, cuando en 2001 se empieza a exigir visado a los primeros. A los nacionales de Ecuador se les requiere a partir de 2003, año a partir del cual son progresivamente sustituidos por los nacionales de Rumanía y Bolivia. A estos últimos se les exige, a su vez, desde 2007 y a los primeros ya no se les puede pedir tras su ingreso en la UE, con lo que previsiblemente se convertirán en la comunidad extranjera más importante. El visado ordena los flujos, restringe el ámbito de actuación de las mafias y hace efectivos los derechos laborales plenos desde el principio del proceso de integración de un mayor número de trabajadores extranjeros.

¿por qué la irregularidad ha sido la norma en un modelo de crecimiento generador de tantos empleos rechazados por los trabajadores nacionales y, en consecuencia, disponibles para los trabajadores foráneos?

Un modelo de crecimiento que debilita la cohesión social

El modelo de crecimiento basado en la construcción de viviendas y en los servicios de bajo valor añadido ha tenido repercusiones apreciables sobre la cohesión del mercado de trabajo y sobre la cohesión social que intenta proveer el Estado del Bienestar. El empleo ha crecido mucho al calor de este modelo pero lo ha hecho sobre todo en el segmento de puestos de trabajo más precarios, en empleos que requieren poca cualificación, remunerados con bajos salarios, instrumentados a través de contratos temporales y muy vulnerables ante los cambios en el ciclo económico. Esta evolución de la estructura del empleo ha repercutido sobre la evolución de la estructura salarial, ampliando el peso de los trabajadores con salarios más bajos, que han visto casi duplicado su número entre 1994 y 2004. En

Tabla 3. Estimación del volumen de extranjeros irregulares en edad de trabajar (población ente 16 y 64 años, datos en miles)

Nacionalidad	Población extranjera (1)	Residentes legales (2)	Diferencia Pobl.-Residentes
Europa sin UE-25 (3)	830,0	566,3	263,6
África	708,8	610,5	98,3
América	1.806,4	1.020,4	786,0
Asia, Oceanía y apátridas	137,7	180,4	-42,6
Total	3.482,9	2.377,6	1.105,3

(1) Media del segundo y tercer trimestre de 2007 de la Encuesta de Población Activa.

(2) A 30 de junio de 2007.

(3) Incluye, por tanto, Rumanía y Bulgaria.

Fuente: elaborado por el Gabinete Técnico de Comisiones Obreras a partir de datos del Instituto Nacional de Estadística y del Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales.

⁸ Con el desarrollo del fenómeno migratorio y el consecuente aumento del volumen de extranjeros, muchos empresarios pueden contactar con inmigrantes en su país de origen a través de los familiares que ya residen en España, pero nuevamente aquí la lentitud –por falta de recursos– del procedimiento administrativo, la expectativa de una nueva regularización y la escasa incidencia de la acción de la Inspección de Trabajo, animan la entra y la contratación irregular.

1994, 6.600.000 personas ganaron menos de 16.000 euros (el equivalente entonces en poder de compra a los 16.000 euros de 2004), mientras que 10 años después, en 2004, la cifra era de 11.100.000. Dado el aumento de la población ocupada en estos años, todos los grupos salariales han aumentado su tamaño, pero

lo más relevante es la diferencia entre ellos y aquí se aprecia que son los que ganan entre el Salario Mínimo y 16.000 euros al año los únicos que aumentan su peso en el conjunto de la estructura.

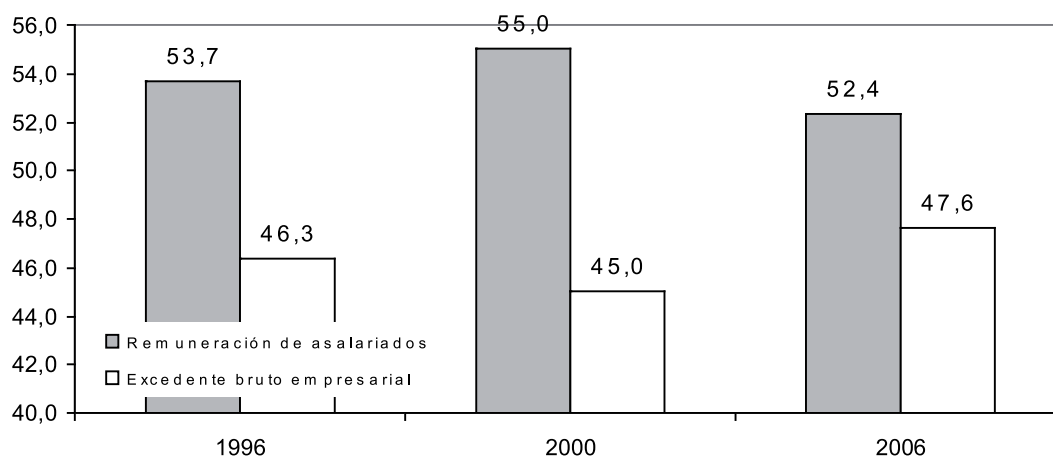
La polarización se ha percibido también en la pérdida de peso de la remuneración de asalariados

Tabla 4. Distribución de los asalariados por tramos de salarios (salario bruto percibido a lo largo de un año; tramos salariales con poder adquisitivo equivalente entre 1994 y 2004)

Tramos salariales (euros)	Número de perceptores		Estructura (%)		
	1994	2004	1994	2004	Diferencia
Menos del SMI	3.128.908	4.934.843	28,8	28,5	-0,3
Entre el SMI y 16.000	3.496.981	6.189.051	32,2	35,7	3,5
Entre 16.000 y 32.000	3.136.497	4.532.092	28,9	26,2	-2,7
Entre 32.000 y 48.000	732.192	1.123.934	6,7	6,5	-0,3
Entre 48.000 y 64.000	207.405	315.513	1,9	1,8	-0,1
Entre 64.000 y 80.000	76.529	109.992	0,7	0,6	-0,1
Más de 80.000	73.906	115.339	0,7	0,7	0,0
Total	10.852.418	17.320.764	100,0	100,0	0,0

Fuente: elaborado por el Gabinete Técnico Confederal de Comisiones Obreras a partir de datos de la Agencia Estatal de la Administración Tributaria.

Gráfico 2. Reparto porcentual del PIB entre asalariados y empresarios



Fuente: Elaborado por el Gabinete Técnico de CC.OO. a partir de la Contabilidad Nacional del INE.

Tabla 5. Tasa de ocupación de de los españoles de bajo nivel educativo (en %)¹

Edades	IV trimestre 2006	IV trimestre 2007	Diferencia IVT07-IVT06
Ambos sexos	47,9	47,7	-0,2
De 16 a 30 años	48,1	47,2	-0,9
De 31 a 64 años	47,8	47,8	-0,1
Hombres	65,6	64,1	-1,5
De 16 a 30 años	57,2	55,1	-2,1
De 31 a 64 años	67,7	66,4	-1,4
Mujeres	30,3	31,3	1,0
De 16 a 30 años	32,8	33,7	0,8
De 31 a 64 años	30,0	30,9	1,0

(1) Analfabetos, estudios primarios acabados y sin acabar, primera etapa de secundaria sin título.

Fuente: elaborado por el Gabinete Técnico Confederal de Comisiones Obreras a partir de microdatos de la Encuesta de Población Activa del Instituto Nacional de Estadística.

sobre el Producto Interior Bruto desde el año 2000. La concentración de la creación de empleo entre las ocupaciones remuneradas con bajos salarios modera el crecimiento del salario medio, reduciendo la participación de los salarios en el PIB.

Paralelamente, un creciente colectivo de trabajadores inmigrantes, como consecuencia de un modelo de integración basado en la irregularidad, se encuentra desprotegido ante una eventual crisis económica. Hoy tan novedoso es para la historia del mercado de trabajo español el fenómeno migratorio como que exista un volumen tan importante de trabajadores sin protección por desempleo (irregulares) o con una muy pequeña (recién regularizados). Ante un eventual ajuste en la actividad económica, los trabajadores inmigrantes se encuentran en una situación especialmente vulnerable, pues a la incompleta protección por desempleo, porque no han cotizado o lo han hecho durante pocos meses, suman la falta de una red familiar que les apoye. Esta implica una transformación sustancial en el mercado de trabajo español que se suma al proceso de dualización que se percibe en la evolución de la distribución salarial. A esto se añade la importante competencia salarial que se está empezando a desencadenar en el segmento de niveles salariales más bajos, donde las ocupaciones han dejado de crecer. Aquí los principales damnificados no son de momento los inmigrantes, cuya posición social más vulnerable les obliga a ser más flexibles a la hora de aceptar rebajas en sus condiciones de empleo. En este sentido, la Tabla 5 muestra cómo, con la desaceleración de la actividad económica, a finales de 2007 se recorta la tasa de ocupación de los hombres españoles con poca cualificación (-2,1 puntos porcentuales en el caso de los jóvenes), los competidores más directos de los trabajadores extranjeros.

Conclusión

El modelo de crecimiento ha conformado, prácticamente por completo, la política de inmigración. Ésta se ha adaptado a sus necesidades de mano de obra barata, renunciando a establecer límites en función de la capacidad de acogida del país o de los derechos laborales reconocidos por ley a los trabajadores extranjeros. Desde los poderes públicos, por ejemplo, no se ha puesto en cuestión la viabilidad futura de los puestos de trabajo que, en un volumen cada vez mayor, cubrían los trabajadores extranjeros o la capacidad de los servicios públicos para atender una población creciente y vulnerable, conservando los estándares de calidad. Por el contrario, en el discurso político se ha hecho compatible la rebaja de impuestos, el acceso universal a los servicios públicos de una creciente población en situación muy vulnerable y el mantenimiento de su calidad.

Mantener esta política “subsidiaria”, ahora que la actividad económica se desacelera, deja el ajuste

nuevamente en manos del mercado. Así, desde esta perspectiva, se espera que los inmigrantes dejen de venir por el recorte de oportunidades o que los que ya están aquí desempleados se vayan en busca de empleo a otros países. No parece, sin embargo, que estos efectos se vayan a producir, al menos de una manera automática y completa. En primer lugar, porque el Estado del Bienestar va a seguir ejerciendo como polo de atracción, en segundo porque existe un riesgo importante de aumento de la economía más informal alimentada por los propios inmigrantes desempleados –como la venta de CD en la calle, la prostitución o los servicios personales a domicilio– y, en tercer lugar, porque la inmigración va a seguir creciendo a través del reagrupamiento familiar.

Un planteamiento realista requiere de una política de inmigración más comprometida y con objetivos no siempre supeditados a las necesidades del mercado

Un planteamiento realista requiere de una política de inmigración más comprometida y con objetivos no siempre supeditados a las necesidades del mercado, lo que implicaría:

(1) Ordenar los flujos de entrada:

- Promover la exigencia de visado a todos los países de los que se recibe o se prevea se pueden recibir flujos significativos de inmigrantes.
- Aumentar los recursos destinados al control de fronteras.
- Continuar reforzando la cooperación internacional con los países subsaharianos. Promover la apertura de los mercados europeos a la libre circulación de mercancía procedentes de estos países.
- Mantener el período transitorio a la libre circulación de trabajadores procedentes de Rumanía y Bulgaria hasta que se normalicen sus entradas.

(2) Apostar por la integración laboral con derechos de los trabajadores extranjeros:

- Desarrollar mecanismos ágiles de contratación en los países de origen para que los inmigrantes lleguen con todos sus derechos reconocidos. Construir canales públicos de selección de trabajadores extranjeros para atender las necesidades de las pequeñas y medianas empresas españolas. La evolución demográfica de la población española conduce al aumento de las necesidades de mano de obra cualificada en el futuro y, en consecuencia, se hace imprescindible desarrollar mecanismos de selección solventes en los países de origen de trabajadores con las actitudes y habilidades requeridas. El Servicio Público de Empleo parece el encargado natural de esta tarea, aunque surgen dudas

sobre su operatividad dado que en la actualidad ni siquiera es capaz de dar este tipo de servicio –casar ofertas y demandas de empleo– a los trabajadores y empresarios españoles. Alternativamente, las embajadas, consulados y delegaciones españolas en el extranjero podrían desarrollar la infraestructura necesaria para llevar a cabo esta tarea.

- Reforzar la Inspección de Trabajo en la lucha contra la contratación ilegal de trabajadores extranjeros.

(3) Planificar la capacidad de acogida del país.

- Contingentar la entrada de inmigrantes en relación a la capacidad de asimilación del país que, a su vez, es función de las necesidades estructurales –y no coyunturales– de empleo de la economía española y de la solvencia del Estado del Bienestar.

- Modular el derecho de reagrupamiento familiar⁹ o, en su caso, aumentar el gasto público para financiar las disfunciones que ello puede generar en el mercado de trabajo y en el Estado del Bienestar. A diferencia de los demás inmigrantes, los reagrupados pueden incorporarse a la actividad laboral en cualquier sector y ocupación –no están sujetos a las condiciones de la llamada “situación nacional de empleo”–, lo que puede provocar fricciones en el mercado de trabajo dada su progresiva importancia en el flujo de entradas legales.

(4) Desarrollar nuevas redes de protección social para los inmigrantes con nula o escasa protección por desempleo, que les ayude a soportar los costes del ajuste económico.

Carlos Martín Urriza

*Gabinete Técnico Confederal de Comisiones
Obreras*

⁹ En España tienen derecho a reagrupar a su familia los extranjeros con un año de residencia legal que han renovado su permiso de residencia. Pueden reagrupar al cónyuge, hijos menores de 18 años y ascendientes. Las personas agrupadas pueden, a su vez, obtener el derecho a reagrupar a sus familiares.

El Tratado de la Unión Europea aprobado en Lisboa incorpora a la Agencia Europea de Defensa entre las instituciones europeas para apoyar la nueva política común de seguridad y defensa.

La Agencia Europea de Defensa, creada el 12 de julio de 2004 mediante una acción común (2004/551/PESC) del Consejo de Ministros, se ha incluido ahora en el nuevo Tratado de la Unión Europea aprobado en Lisboa como una institución clave de la Política Común de Seguridad y Defensa (PCSD). Prevista su inclusión en el fracasado Tratado Constitucional, el nuevo Tratado dota ahora a la Agencia de una sólida base legal y refrenda de manera explícita sus cometidos en el ámbito de la dotación de las capacidades, medios y equipos que precisa la UE para llevar a cabo esta política. El Tratado da una importancia poco usual a la Agencia ya que en él no se hace referencia a las demás agencias de la UE, y asume el acervo que de manera consensuada se ha venido articulando por esta organización desde su creación. Este ARI examina el marco normativo incorporado al Tratado en Lisboa y lo contrasta con la experiencia práctica de la cooperación industrial europea de los últimos años, evaluando su impacto sobre las capacidades militares y sobre las industrias nacionales de la defensa.

Los cometidos de la Agencia no se pueden entender sin tener en cuenta los cambios introducidos en el nuevo Tratado en materia de cooperación militar. El nuevo texto no habla ya de una definición progresiva de una política de defensa común, sino que se asume implícitamente su existencia y la obligatoriedad de poner a disposición de la Unión las capacidades civiles y militares de los Estados miembros para cumplir los acuerdos alcanzados para lograr el Objetivo Principal de Fuerzas para 2010. Estos compromisos se recuerdan en el artículo 28 A donde su segundo párrafo da carta de naturaleza a la Agencia al afirmar:

“Los Estados miembros se comprometen a mejorar progresivamente sus capacidades militares. La Agencia en el ámbito del desarrollo de las capacidades de defensa, la investigación, la adquisición y el armamento (en lo sucesivo denominada ‘Agencia Europea de Defensa’) determinará las necesidades operativas, fomentará medidas para satisfacerlas, contribuirá a definir y, en su caso, a aplicar cualquier medida oportuna para reforzar la base industrial y tecnológica del sector de la defensa, participará en la definición de una política europea de capacidades

La Agencia Europea de Defensa tras el Tratado de Lisboa

El nuevo Tratado identifica la Agencia como el instrumento idóneo para suplir ciertas carencias, confiriéndole un amplio poder en el ámbito del desarrollo de las capacidades operativas.

Carlos Martí Sempere

y de armamento y asistirá al Consejo en la evaluación de la mejora de las capacidades militares”.

El articulado reconoce de manera implícita el déficit de capacidades entre los Estados miembros para atender los objetivos y misiones de esta política común (PCSD), una constatación reiterada en múltiples ocasiones por los responsables militares de la UE y que se intenta corregir programando objetivos y capacidades militares. El nuevo Tratado identifica la Agencia como el instrumento idóneo para suplir esas carencias, confiriéndole un amplio poder en el ámbito del desarrollo de las capacidades operativas. Hasta ahora, su función en éste ámbito se limitaba a la obtención de los medios necesarios y la investigación previa necesaria, por lo que no deja de sorprender que se le otorgue el papel de determinar las necesidades operativas, algo que debería caer más en la esfera del Estado Mayor de la UE, explicable quizá por la complejidad técnica que hoy en día se precisa para obtener una capacidad. A la Agencia se le asigna también un papel destacado en la aplicación de medidas para reforzar la base industrial y tecnológica del sector que actualmente se centran en estimular la competencia y el juego limpio. Por último, a la Agencia se le asigna un papel clave en la definición de la política europea de capacidades y armamento, algo que venía haciendo sin cobertura formal dentro del Plan de Acción Europeo de Capacidades. Además, la Agencia se convierte en un órgano asesor del Consejo a la hora de evaluar los progresos de las capacidades. La superposición de los cargos de presidente de la Agencia con el de vicepresidente de la Comisión otorga a éste voz en las cuestiones relacionadas con las adquisiciones de defensa, lo que podría –si algún día lo permiten los Estados miembros– reducir las restricciones al mercado único que presenta el artículo 296 del Tratado Constitutivo de la Comunidad Europea por el cual esos Estados pueden proteger sus intereses

esenciales de seguridad en relación con la producción o el comercio de material militar, una práctica que altera las condiciones de competencia del mercado único por el que debe velar la Comisión.

Aunque algunas de estas funciones estaban definidas de manera embrionaria en los textos legales de creación de la Agencia es evidente que en el nuevo texto cobran una mayor relevancia. Así, la Agencia ya no impulsa las capacidades de defensa, sino que las define y además establece estrategias para su obtención.

A la Agencia se le asigna un papel clave en la definición de la política europea de capacidades y armamento, algo que venía haciendo sin cobertura formal dentro del Plan de Acción Europeo de Capacidades

Los cinco cometidos principales de la Agencia quedan descritos en detalle en el primer punto del artículo 28 D cuyo texto reza así:

- (a) “contribuir a definir los objetivos de capacidades militares de los Estados miembros y a evaluar el respeto de los compromisos de capacidades contraídos por los Estados miembros;
- (b) fomentar la armonización de las necesidades operativas y la adopción de métodos de adquisición eficaces y compatibles;
- (c) proponer proyectos multilaterales para cumplir los objetivos de capacidades militares y coordinar los programas ejecutados por los Estados miembros y la gestión de programas de cooperación específicos;
- (d) apoyar la investigación sobre tecnología de defensa y coordinar y planificar actividades de investigación conjuntas y estudios de soluciones técnicas que respondan a las futuras necesidades operativas;
- (e) contribuir a definir y, en su caso, aplicar cualquier medida oportuna para reforzar la base industrial y tecnológica del sector de la defensa y para mejorar la eficacia de los gastos militares”.

La Agencia ahora no sólo contribuye a definir los objetivos de capacidades militares de los Estados miembros, sino que además evalúa hasta que punto éstos cumplen sus compromisos, un instrumento útil para que el Consejo de Ministros conozca el cumplimiento de los compromisos adquiridos y pueda, en su caso, percibir a quienes no los cumplen. El hecho de actuar como órgano técnico del Consejo permite a la Agencia ayudar a negociar acuerdos y definir capacidades asistiendo a quienes tengan dificultades para hacerlo. Esta función ya no se circunscribe como en el pasado exclusivamente a la gestión de crisis, sino que queda abierta a cualquier capacidad de defensa o militar que se precise, otro paso que permite extender su ámbito

de actuación. Dado que las decisiones, dentro de la Agencia, se tomarían por mayoría cualificada esto significa darle un poder sutil, pero elevado, al hacer más difícil que cada nación vaya por su cuenta en este tema.

La cooperación en el armamento queda recogido en los puntos B y C donde se abordan la armonización de las necesidades operativas, una idea muy atractiva sobre el papel y que trata de llevar a cabo la Dirección de Desarrollo de Capacidades de la Agencia pero que resulta muy compleja de realizar en la práctica debido a las diferencias doctrinales, operativas e industriales entre los Estados miembros. Respecto a la adopción de métodos de adquisición eficaces y compatibles, parece que el Tratado busca un equilibrio entre los intereses colectivos y nacionales. Los retrasos y sobrecostes de algunos programas europeos, como por ejemplo el del *Eurofighter*, se deben a la dificultad de acordar marcos comunes de gestión de adquisiciones en los que la eficacia prime frente a rígidas consideraciones nacionales de reparto industrial. Pese a su inclusión en el Tratado, no será fácil imponer métodos eficaces de adquisición porque las prácticas proteccionistas están fuertemente arraigadas en muchos países. Tampoco va a resultar sencillo coordinar los objetivos y programas acordados por los Estados miembros, aunque el Tratado prevé que la Agencia pueda proponer y supervisar proyectos y que incluso pueda gestionar directamente programas específicos.

Las funciones de la Agencia en materia investigación y tecnología recogidos en el punto D amplían los cometidos del extinto Grupo de Armamentos de Europa Occidental (GAEO). Esta es quizá una de las áreas más activas de la Agencia, donde ya se cosechan algunos éxitos como el acuerdo de los ministros de Defensa de la UE del 19 de noviembre de 2007 para establecer un marco de la estrategia para realizar un I+D conjunto en el ámbito de la defensa y la contratación de diversos estudios.

La Agencia mantiene su papel en el ámbito de reforzar la base industrial y tecnológica de este sector (punto E). En un principio parece que el Tratado ignora una de las cuestiones clave en la creación de la Agencia, a saber, la creación de un mercado europeo competitivo en materia de armamento, materia sobre la que se han elaborado códigos de conducta para gobiernos y empresas completado con la inclusión de una página dentro de la *web* de la EDA en la que se publicitan los concursos en materia de adquisición de armamento de los Estados miembros. Esta referencia es indirecta, y un poco difusa, al limitarse a hablar de mejorar la eficacia de los gastos militares, que se supone vendría apoyada por un mercado común de equipos de la defensa realmente competitivo. El Tratado no hace mayor mención a esta cuestión, posiblemente porque todavía en esta materia no hay un amplio consenso.

El Tratado no trata otras cuestiones clave en las que la Agencia está trabajando de manera importante, como

es la de garantizar el suministro en circunstancias de urgencia operativa y la protección de la información sensible desde el punto de vista militar o comercial, quizá porque se trata de temas de menor rango para figurar en un documento de esta naturaleza. El texto (artículo 28 D) recoge también algunas de las prácticas que la Agencia recoge en sus estatutos, cual es la de constituir grupos específicos formados por Estados miembros para realizar proyectos conjuntos. La idea es que promueva y tutele proyectos intereuropeos que, aunque sean de geometría variable –porque no todos los Estados participan en todos los proyectos–, faciliten la obtención de las capacidades deseadas. Un ejemplo paradigmático sería el programa de investigación conjunto sobre protección de fuerzas (*Joint Investment Program on Force Protection*), un programa en el que participan 20 Estados, incluido España, y cuyo presupuesto supera los 50 millones de euros.

El Tratado también asigna a la Agencia un papel relevante en las cuestiones relacionadas con la cooperación estructurada permanente, una modalidad de cooperación donde participarán los Estados miembros que aspiren a integrar sus capacidades de defensa. Según se recoge en el cuarto protocolo del Tratado dedicado a ese tipo de cooperación, quienes quieran participar en esta cooperación deben mejorar sus capacidades de defensa (militares) de forma más *intensa*, una clara alusión al bajo esfuerzo y lentitud con que la UE se está dotando de capacidades, mediante el desarrollo de su contribución nacional, la participación en fuerzas multinacionales para lograr esa capacidad cuando exceda del ámbito nacional, como por ejemplo el transporte estratégico, e involucrándose en los programas europeos de equipos. De nuevo la Agencia asume protagonismo al pedirse que se colabore con ella en la obtención de las capacidades militares previstas, por ejemplo en el Objetivo Principal de Fuerzas para 2010 (un acuerdo todavía de mínimos para llevar a cabo las misiones de la PCSD y considerado por muchos como insuficiente para determinadas situaciones de crisis). También se pretende armonizar los gastos de defensa de los Estados participantes en este tipo de cooperación más avanzada, haciendo especial énfasis en el ámbito de las inversiones en materia de equipos entre las naciones europeas para que existan menos discrepancias, una pretensión que llama la atención cuando una capacidad militar es una combinación de recursos humanos y materiales (equipos). Esta armonización debería establecerse sobre una contribución justa y equilibrada de las naciones a las capacidades militares atendiendo a su coste global, no a los gastos de inversión en equipos que van a depender del tipo de capacidad que se desee obtener. La única explicación de que se haga énfasis en esta cuestión es el desequilibrio actual de los presupuestos de defensa donde los gastos se concentran en personal y en operaciones, dedicándose

unos recursos ciertamente limitados a la modernización del material y a los aspectos logísticos. Veremos si en el medio plazo la UE y sus Estados traducen estos compromisos en cifras más concretas.

También se pretende armonizar los gastos de defensa de los Estados participantes en este tipo de cooperación más avanzada, haciendo especial énfasis en el ámbito de las inversiones en materia de equipos entre las naciones europeas para que existan menos discrepancias

La Agencia, dentro de la cooperación estructurada permanente, podrá armonizar los requisitos de los equipos que precisan las necesidades militares de la cooperación, agrupando recursos (*pools*) en ciertas áreas, buscando especializaciones nacionales en la que existiría una mayor interdependencia y donde no todos los países tendrán capacidades en todas las áreas, e integrando la formación y la logística para obtener economías de escala y de tamaño similares a las que puede disfrutar EEUU. En relación con las operaciones conjuntas dentro de la cooperación estructurada permanente, la Agencia debe potenciar la disponibilidad, la interoperabilidad, la flexibilidad y la capacidad de despliegue de sus fuerzas, definiendo objetivos comunes en materia de proyección de fuerzas. Esta función va más allá de los gastos en inversión porque, por ejemplo, la disponibilidad depende más de un buen mantenimiento de los equipos y sistemas y de un mejor entrenamiento de las fuerzas, y la interoperabilidad depende también de la armonización de doctrina y de procedimientos.

Ya que algunos de los Estados participantes en la cooperación estructurada permanente de la UE colaboran en el marco de la OTAN, el Protocolo resalta la necesidad de cooperar y realizar programas conjuntos para obtener los equipos y sistemas que precisan algunas carencias en capacidades dentro de la UE sin perjuicio de los compromisos adquiridos en la OTAN. En este sentido, hay que decir que existe un diálogo y flujo de información sobre compromisos OTAN y de la UE en materia de capacidades, aunque persigan distintos objetivos, para evitar redundancias y duplicidades. Finalmente, el Protocolo (artículo 3) desarrolla la función evaluadora de la Agencia sobre los progresos en materia de capacidades pero no queda claro cuál es el mecanismo por el que el Parlamento Europeo será informado adecuadamente de estos progresos, ya que en teoría la Agencia no tiene obligación de rendir cuentas al mismo sobre su actuación y sus trabajos.

El impacto de la Agencia Europea de la Defensa

En relación con las Fuerzas Armadas, en el nuevo contexto de la defensa europea parece claro que las capacidades nacionales en materia de defensa van a estar cada día más condicionadas a su contribución a las misiones y objetivos de la PCSD. Como se ha visto anteriormente, el nuevo Tratado reserva a la Agencia un puesto clave en el desarrollo de estas capacidades que no es sino reflejo de la voluntad de las naciones de cooperar más y de forma más estrecha en este ámbito, especialmente si participan en la cooperación estructurada permanente. En este sentido, son los Estados los que van a tener que decidir en última instancia el papel que quieren representar en dicha política y las contribuciones que desean realizar. Serán las sociedades de los países miembros, a través de sus representantes elegidos democráticamente, las que con el asesoramiento y el apoyo técnico de sus Fuerzas Armadas deberán decidir el papel en el que se sientan más cómodos y dónde puedan aportar más valor, proponiendo capacidades y comprometiéndose a tenerlas disponibles en el plazo establecido, contribuyendo de esta forma a la mejor defensa de los intereses de Europa y a garantizar la seguridad de sus ciudadanos.

A través del diálogo con la Agencia, los representantes de las Fuerzas Armadas de los Estados miembros, de acuerdo con las indicaciones de sus gobiernos, deberán expresar cuáles son las capacidades que quieren asumir, sus características, cómo desean conseguirlas y de qué forma se van a coordinar con los otros Estados

A través del diálogo con la Agencia, los representantes de las Fuerzas Armadas de los Estados miembros, de acuerdo con las indicaciones de sus gobiernos, deberán expresar cuáles son las capacidades que quieren asumir, sus características, cómo desean conseguirlas y de qué forma se van a coordinar con los otros Estados para obtenerlas. Para realizar este trabajo y ocupar el lugar que se desea se van a precisar equipos humanos caracterizados por un alto nivel de profesionalidad, conocimientos y buena capacidad de negociación y comunicación. En ese proceso es previsible que se identifiquen capacidades actuales que han dejado de tener sentido, porque son cubiertas por otras naciones, mientras que aparecerán carencias en otras para atender los compromisos acordados, así como nuevas capacidades de las que en el futuro sea preciso disponer atendiendo a la posible evolución de los escenarios y misiones. Todo ello contribuirá a una

transformación lenta, pero relevante, de las Fuerzas Armadas de la UE.

En relación con la industria de la defensa, el acuerdo voluntario de las naciones europeas para crear la Agencia y dotarla de las funciones antes comentadas hace que su papel tenga cada vez más relieve en la política de adquisiciones y en los programas de obtención de los Estados miembros. La Agencia se va a convertir en la fuente de especificación de las necesidades operativas y va a financiar los primeros pasos de muchos programas conjuntos de armamento de la UE con un presupuesto posiblemente creciente. En este sentido, es previsible un desplazamiento de fondos a la UE en detrimento de inversiones nacionales en esta materia si los presupuestos nacionales de defensa no crecen. Así, es ilustrativo que en 2008 la Agencia haya pasado de un presupuesto de 22 millones de euros a uno de 32 millones, una cifra que supone casi un 50% de crecimiento.

La complejidad de los programas de obtención de las capacidades hace que caigan cada día más dentro de la UE. Es más que previsible, pues, que la Agencia esté presente de una u otra forma en los programas que precisen la renovación de las flotas y existencias de plataformas terrestres, navales, aéreas o espaciales; sistemas de armas; y sistemas de mando, control, comunicaciones, inteligencia y vigilancia que se produzcan en el entorno de 2015. Esto supone que las industrias que trabajen en estos sectores deben estar atentas a las iniciativas de la Agencia si quieren mantener sus posibilidades de participar en los desarrollos comunes. El deseo de que todas las industrias de todas las naciones se beneficien de estos desarrollos hará que la formación de consorcios y acuerdos industriales sea una condición *sine qua non* para estar presente en los futuros desarrollos. Pero el papel de las empresas no va a estar definido *a priori* sino que será su nivel de competencia y su habilidad para ocupar posiciones de relieve en estos consorcios la clave para su participación en el futuro. Aquellas empresas que no muestren dinamismo, agilidad e iniciativa en la formación de estos consorcios tendrán mayores dificultades para continuar con éxito sus líneas de negocio en defensa. La industria española tiene el problema de que, a pesar de disponer de capacidades de diseño, desarrollo y producción relevantes, su capacidad para liderar estos programas es limitada debido a su falta de tamaño, tecnología y recursos frente a los principales socios de la UE. Va a ser todo un reto encontrar aquellas áreas y nichos, dentro de la cadena de valor, donde puedan ofrecer un valor superior a sus competidores y lograr así beneficiarse de los fondos que la Agencia va a destinar a mejorar las capacidades militares de la UE, que sin duda tendrá su adecuada recompensa en términos de volumen de negocio y mercados.

Conclusión

El Tratado aprobado en Lisboa y en proceso de ratificación por los Estados miembros ha consagrado a la Agencia Europea de Defensa como un instrumento clave para la obtención de medios y capacidades de defensa de la Unión. La Agencia es un eslabón más en la voluntad, cada vez más firme de la UE, de integración en materia de seguridad y defensa y de tener una política común en este ámbito. Es evidente que los problemas de capacidades de defensa de la Unión no se resuelven exclusivamente con un Tratado que únicamente es capaz de establecer un marco de actuación. Armonizar las inversiones en recursos en el ámbito de defensa de las naciones seguirá siendo un proceso difícil en el que algunas naciones mostrarán un interés y preferencia mayores al mantener objetivos de política exterior más ambiciosos. Será difícil, como lo ha sido siempre en la historia de la cooperación industrial europea en materia de defensa, compatibilizar los objetivos y recursos de potencias militares como Francia, el Reino Unido y Alemania con los de las potencias medianas y, sobre todo, con el de Estados miembros de la UE que no cuentan con capacidades militares o que consideran estas cuestiones menos prioritarias. Alcanzar consensos de los Estados miembros en este ámbito no va a ser fácil porque el esfuerzo de defensa depende de tradiciones nacionales, sociales y culturales muy arraigadas y las culturas estratégicas son diferentes. Además, la Agencia tendrá que afrontar el problema del desfase entre las capacidades militares de Europa respecto a EEUU, dado que las diferencias en los niveles de inversión en adquisiciones e investigación y desarrollo van a continuar ensanchándolo mientras los europeos no muestren una voluntad distinta en esta materia.

Tampoco es previsible que la Agencia resuelva con facilidad los problemas de fragmentación del mercado porque los Estados miembros en muchos casos van a seguir intentando operar al margen del mercado único de forma más o menos velada, acogiéndose a normas que dificulten las ofertas extranjeras, entre las que hay que citar el artículo 296 del Tratado Constitutivo de la Comunidad. La Agencia tampoco puede garantizar la eficacia de los programas conjuntos, pero sí puede avalar los pasos que se den en esa dirección. La cláusula de defensa mutua y de solidaridad del nuevo Tratado plantea un nuevo escenario donde las cuestiones de autonomía en la obtención de medios para garantizar la seguridad pierden interés y se desdibujan claramente a favor de otras cuestiones más relevantes como la competencia y la eficacia. En el nuevo contexto las clásicas compensaciones industriales van a desempeñar un papel menos relevante a favor de otras formas de colaboración donde prime más la excelencia industrial con un razonable reparto territorial de la solución industrial elegida para obtener la capacidad militar deseada.

Aunque las medidas para reformar el mercado de la defensa han tenido hasta la fecha un limitado impacto y que el propio director de la Agencia reconociera en su reciente despedida la gran inercia de la industria de defensa europea, es evidente que el Tratado ofrece nuevas posibilidades. A medida que la política común de seguridad y defensa vaya adquiriendo peso es previsible que las inercias desaparezcan, especialmente dentro de la cooperación estructurada permanente. La Agencia coadyuvará a una mejor capacitación y especialización de las Fuerzas Armadas para cumplir sus misiones europeas y a reforzar la capacidad de la industria de satisfacer la demanda interna con mejores equipos y sistemas y que, en última instancia, le permitirá alcanzar una mayor competencia internacional en este área. El Tratado de Reforma y la Agencia van a ayudar a desarrollar los objetivos e instrumentos militares que Europa precisa como actor global, pero será necesario esperar a ver como se desarrolla este nuevo marco en la práctica para evaluar su impacto en la construcción de la Política Común de Seguridad y Defensa.

Carlos Martí Sempere

Profesor del IUGGM y consultor de Isdefe

Pekín y Taipei: ¿es posible la convergencia?

Tras las elecciones presidenciales del 22 de marzo se inicia un nuevo período en las relaciones entre Taipei y Pekín. Lo evidencian las más recientes y contundentes afirmaciones del presidente electo, Ma Ying-jeou. Pero también hay una variada cantidad de factores que apuntalan una mayor aproximación en el estrecho de Taiwán.

Augusto Soto

Tema

Los resultados de las elecciones presidenciales en Taiwán hacen posible un nuevo escenario para una aproximación con China, apoyada por los factores preexistentes de cercanía.

Resumen

Este análisis se propone, en primer término, destacar el significado de los resultados de las elecciones presidenciales y la relevancia que adquieren los antecedentes del candidato elegido. En segundo lugar, destaca por qué las experiencias de los políticos que acompañarán al presidente Ma Ying-jeou pueden conseguir avances con sus diversos homólogos en China. Por último, considera una serie de factores del mundo material y de la misma vecindad, comúnmente no mencionados en la coyuntura política, que explican por qué el acercamiento puede apuntar a convergencia real.

Análisis

El acercamiento con China está incluido en el programa presidencial del ganador partido Kuomintang (KMT), que tomará posesión en mayo con el control añadido del Parlamento. Así, tras las elecciones presidenciales del 22 de marzo se inicia un nuevo período en las relaciones entre Taipei y Pekín. Lo evidencian las más recientes y contundentes afirmaciones del presidente electo, Ma Ying-jeou. Pero también hay una variada cantidad de factores que apuntalan una mayor aproximación en el estrecho de Taiwán.

Los resultados y la figura de Ma Ying-jeou

El 14 de abril Ma Ying-jeou manifestó a la Agencia Central de Noticias de Taiwán que no aboga por una exportación directa de la democracia al continente porque el incremento de la interacción entre ambos lados del estrecho conducirá “naturalmente” a cambios positivos en China. Y recalcó que esa era la forma de fortalecer la seguridad nacional. Ma resaltó de esa forma sus credenciales democráticas ante el mundo en unos días en que la crisis del Tíbet está poniendo a Pekín a la defensiva. Así, con una estupenda fórmula verbal, se pone políticamente a cubierto para dar el paso que no será ni más ni menos que el de iniciar un nuevo acercamiento al continente.

En las elecciones, Ma Ying-jeou logró el 58,45% de los votos, mientras que el candidato del saliente Partido Progresista Democrático (PPD), encabezado por Frank Hsieh, alcanzó el 41,55%. La participación fue del 76%. El resultado del referéndum con dos preguntas que acompañaba la elección también fue decepcionante para el PPD. De los 17 millones de electores censados, cinco millones y medio respaldaron la candidatura de Taiwán a ingresar en Naciones Unidas bajo el nombre de Taiwán, mientras que cuatro millones novecientos mil votaron a favor de ingresar con el nombre de República de China o bajo otra denominación. Pero se requerían ocho millones y medio de votos para la aprobación de las propuestas. Las preguntas eran ilusorias: Taipei es reconocido por sólo 23 países y Pekín cuenta con poder de veto en Naciones Unidas. Por otra parte, el levantamiento en el Tíbet y su subsiguiente represión, en el mismo mes de marzo, no parecen haber influido en las preferencias del electorado taiwanés en los referendos.

En una democracia semi-presidencial como la taiwanesa no cuenta excesivamente la figura del presidente. Pero en la práctica los presidentes anteriores, desde la primera elección plenamente democrática, en 1996, han dejado su huella. Todo hace indicar que Ma Ying-jeou no será una excepción. A los resultados de marzo se suman los de la victoria en las elecciones legislativas del 12 de enero pasado, que garantizan que el KMT controlara el Parlamento. Por otro lado, no es probable que las tradicionales disensiones del KMT en asuntos internos se repitan en relación con la política a seguir en relación con el continente.

La trayectoria de Ma es inmejorable para acercarse a China. Fue vicepresidente del Consejo de Relaciones con el Continente (*Mainland Affairs Council, MAC*) entre 1991 y 1993, luego fue ministro de Justicia hasta 1996 y alcalde de Taipei entre 1998 y 2006. Se ha difundido mucho que nació en Hong Kong, pero desde muy pequeño (un año de edad) residió en Taiwán. Fue intérprete de Chiang Ching-kuo (hijo del patriarca del KMT en la isla, Chiang Kai-shek), y también sirvió al ex presidente Lee Teng-hui.

En la arena internacional, como en la nacional, sus credenciales son impecablemente taiwanesas. En relación con EEUU, el valedor de la defensa de la isla, posee los mejores contactos que haya tenido un presidente democrático taiwanés. Estudió Derecho en las Universidades de Nueva York y Harvard, trabajó como consultor en el First National Bank de Boston y como investigador en la Universidad de Maryland, una institución donde se ha fortalecido en los últimos 25 años un notable *lobby* taiwanés. Allí destaca Hungdah Chiu, respetado asesor del KMT en temas chino-taiwaneses y antiguo diplomático, académico y editor del difundido anuario *Chinese Yearbook of International Law and Affairs*. Precisamente hace un año Ma Ying-jeou sucedió al influyente editor.

En sus vínculos personales con EEUU el perfil de Ma se asemeja al de Lee Teng-hui, aunque los contactos del nuevo presidente son más consistentes. Por otro lado, comparte con el saliente Chen Shui-bian sólo su condición de jurista. Con Lee Teng-hui se distancia generacionalmente y con Chen lo hace en apertura al mundo. Éste, que no estudió en el exterior, recargó su administración de ocho años con impopulares temas identitarios que saturaron a la población. A diferencia de Lee Teng-hui, el nuevo presidente llega al poder 10 años más joven. Por otro lado, a diferencia de sus predecesores, cuando tome posesión, el 20 de mayo, contará con experiencia en asuntos relativos a Pekín, tras su paso por el MAC.

Las redes y contactos a ambos lados del estrecho

Tras las elecciones, un factor relevante serán las personas que tendrán que llegar a acuerdos con China continental. Tras Ma se sitúa el presidente del KMT, Wu Poh-hsiung. Wu ha prometido que intentará continuar el acercamiento entre su partido y el Partido Comunista Chino (PCC), que contribuyó a restablecer en 2005. Los indicios son más bien auspiciosos. Hace un año, al asumir su cargo, recibió felicitaciones de Hu Jintao. Wu adquirió protagonismo hace dos años, cuando, en su calidad de vicepresidente del KMT, visitó el continente durante 12 días, convirtiéndose en el político de mayor rango del KMT en cruzar el estrecho desde 1949. Wu es un reconocido líder de la poderosa comunidad *hakka* de la isla, colectivo que en los últimos años ha recuperado sus correspondientes vínculos en China.

Igualmente destacable es el parlamentario Su Chi (a quien han tratado este autor y otros especialistas españoles). Es una figura clave en las relaciones con Pekín y autor del término “consenso de 1992”, acuñado por él en 2000 como calificación retrospectiva de un encuentro que representantes del continente y de la isla celebraron en Hong Kong en 1992. El KMT se empeñará ahora en hacer aceptable el término “consenso” para acercar posiciones. Hay que recordar que Su fue el vicejefe de la campaña presidencial de

Ma y es posible que en él recaigan encargos para el acercamiento bilateral.

Por otra parte, el KMT prometía en su programa la creación de un mercado económico común con China, defendido en primera línea por el próximo vicepresidente, Vincent Siew. Éste ha sido diplomático, economista y primer ministro, y tiene redes de contacto entre las comunidades chinas del sudeste asiático, además de en APEC, donde ha representado a Taiwán. Es la eminencia gris de la Fundación para el Mercado Común a través del Estrecho de Taiwán que fundó hace ocho años. Su declarado fin es “establecer la unidad económica primero y la convergencia política después”. Siew tiene una buena oportunidad de retomar contactos e incluso de reunirse con las más altas autoridades chinas en el importante Foro de Boao, previsto para la segunda semana de abril.

El pasado octubre, el presidente chino Hu Jintao, durante el XVII Congreso del PCC, planteó a Taiwán un tratado de paz bajo la condición del “principio de una única China”. La oferta fue declinada, pero se puede decir que está sobre la mesa y tiene aspectos negociables

Por su parte, el pasado octubre, el presidente chino Hu Jintao, durante el XVII Congreso del PCC, planteó a Taiwán un tratado de paz bajo la condición del “principio de una única China”. La oferta fue declinada, pero se puede decir que está sobre la mesa y tiene aspectos negociables. Por otro lado, Hu, si bien carece de experiencia de gestión en la costa, donde está la mayor parte de las empresas taiwanesas, cuenta en el Gobierno y en los medios empresariales asociados a su administración con una serie de cargos y personalidades que pueden contribuir a acercar posiciones o a allanar vías paralelas de contacto.

En primer lugar destaca su ministro de Exteriores, Yang Jiechi, con más de dos décadas de servicio en EEUU (un país todavía clave en las relaciones a través del estrecho) y cuatro años como embajador en Washington. Distintos observadores le ven como una personalidad de concordia. Además, hasta su nombramiento como jefe de la diplomacia china, Yang estaba a cargo de los asuntos de Hong Kong, Macao y Taiwán.

También se pueden considerar los actores del mundo político y empresarial que están emergiendo durante el período de la administración de Hu Jintao. En primer lugar destacan las personalidades del conocido como *partido de los príncipes* (*taizidang*, en chino). Esto es, los hijos de los dirigentes históricos y actuales de la cúpula política y militar. Algunos de los más jóvenes han estudiado en el exterior y luego

han entrado en los negocios; otros han ingresado directamente en la política. El más notable hoy es Xi Jinping, el vicepresidente chino, miembro del Comité Permanente del Politburó y considerado como uno de los probables sucesores de Hu Jintao en 2012. Desde 1985 y durante años ocupó distintos cargos en la región costera. Primero en la provincia de Fujian, la más conectada a Taiwán entonces, y en la que llegó al cargo de gobernador en 2000. Luego pasó a ser secretario general del Partido en la provincia de Zhejiang entre 2002 y 2007, y ese año ocupó el mismo cargo en Shanghai. O sea, casi una generación en las provincias chinas en las que hay una gran inversión taiwanesa.

Otra importante figura es el hijo de Jiang Zemin, Jiang Mianheng, conocido como el “príncipe digital”. Sus intereses empresariales se han orientado a las nuevas tecnologías, entre ellas los *chips*, la fibra óptica y las telecomunicaciones. Hace ocho años Jiang Mianheng se asoció en Shanghai con Winston Wang, hijo del más connotado empresario de Taiwán. Fundaron la Grace Semiconductor Manufacturing Corporation (GSMC), compañía especializada en la construcción de semiconductores. En este caso la gestión no ha sido la que se esperaba. A nivel político Jiang Mianheng también está a la defensiva por el retiro de su padre. En cualquier caso, lo notable es que este es un tipo de vínculos que innegablemente contribuye a la convergencia en las relaciones a través del estrecho al más alto nivel. Igualmente se dan otras relaciones similares desde hace años en escalones menores de influencia.

La cercanía ya constituye un mecanismo para la convergencia

Los elementos de cercanía para una mayor convergencia son más evidentes que cuando llegó al poder hace ocho años el presidente saliente, Chen Shui-bian. En primer lugar en el aspecto económico. Tras su triunfo, Ma reafirmó que la política económica taiwanesa se apoya en “amar a Taiwán, infraestructuras e industrias y tender la mano a todo el mundo”. Ese mundo está representado por China como tercera economía global convertida en el primer mercado de las exportaciones de Taiwán y primer destino de sus inversiones.

Por su parte, las infraestructuras y la industria de la isla avanzaron considerablemente en la década pasada, pero en ésta el crecimiento económico se ha ralentizado, la inflación ha aumentado y los salarios no han crecido. Hoy China es el primer mercado mundial en telecomunicaciones y hace dos años pasó a ser el segundo mayor inversor en I+D, aspectos que para Taiwán, junto con las posibilidades del turismo hacia la isla, suponen una oportunidad importante para acabar con el estancamiento.

Por otra parte, el empresariado taiwanés en el continente deberá reajustar algunas de sus expectativas. Pekín aprobó en junio de 2007 una nueva ley laboral que

establece que los trabajadores chinos tienen derecho a organizarse en sindicatos y a demandar más garantías. A lo anterior se suma una agudización de la falta de terrenos, de agua, electricidad y materias primas en el delta del Río de las Perlas, área de la provincia de Guangdong que concentra una apreciable cantidad de empresas taiwanesas. Con buen tino estratégico Pekín las ha alentado a trasladarse al interior.

En otro plano, la interacción física ofrece nuevas perspectivas de análisis. En diciembre de 2006 se produjo, al suroeste de Taiwán, un terremoto de 6,7 grados en la escala de Richter. El seísmo rompió seis cables submarinos e imposibilitó y dificultó la comunicación por telefonía fija y el acceso a Internet durante varias semanas en China y en Taiwán. Además, el 60% de las comunicaciones entre Taiwán y EEUU se vio afectada, y también el 98% de las que se dan entre Pekín y Taipei con Malasia, Singapur, Tailandia y Hong Kong. Igualmente se vieron inutilizadas varias líneas bancarias entre Corea del Sur y Taiwán. Este hecho cíclico de la naturaleza muestra los grados de relación en la era digital y la dependencia común de empresas taiwanesas, japonesas, surcoreanas y estadounidenses, que ensamblan muchos más componentes electrónicos e informáticos en China continental que hace una década.

De ahí que la cercanía entre Taiwán y China sea mayor y que las posibilidades de conflicto parezcan menores. Es pertinente la “teoría de Dell”, popularizada por Thomas Friedman en su conocida obra *El mundo es plano*, que enuncia que “dos países que forman parte de una gran cadena de suministro global, como la empresa de ordenadores Dell, nunca se enfrentarán en una guerra mientras ambos formen parte de la misma cadena de suministro”. Además la idea es progresiva, es decir, entiende que los costes de una guerra hoy son mayores que hace una década porque un conflicto significa desmontar la dinámica de la cadena de suministro. Hace tres años Friedman veía la relación entre China y Taiwán como el mejor ejemplo internacional de la cadena. Con el mapa político post-electoral esta idea se hace más plausible que nunca.

Por añadidura, las culturas se acercan. Paradójicamente, ya durante el mandato de Chen se instauraron dos medidas que apuntan a la convergencia. La primera fue introducir la escritura de izquierda a derecha en los documentos oficiales, como en Occidente y en China continental. La segunda ha sido adoptar el sistema de transcripción de nombres chinos a nuestro alfabeto denominado *tongyong pinyin*, un sistema cercano al *pinyin*, utilizado en China continental. Más revelador aún es que el nuevo presidente, Ma Ying-jeou, adoptó en su período de alcalde de Taipei el mismísimo sistema pinyin para la denominación de lugares en la capital.

En cuanto al tránsito de población se ha llegado a un récord. Según el KMT, cerca de 200.000 empresarios

taiwaneses que trabajan en China volvieron a la isla para votar mayoritariamente por la candidatura de Ma el pasado marzo. Pero la cifra de taiwaneses viviendo en el continente es mayor, probablemente supere el millón. Muchísimos más taiwaneses viven en el continente y lo visitan, que no a la inversa, por restricciones políticas. Ante el nuevo escenario post-electoral la Oficina de Turismo de Taiwán informó el 6 de abril que, con Ma Ying-jeou, se espera el anuncio de una liberalización que permitirá la llegada de un número significativo de turistas chinos. La Oficina anuncia que se están creando nuevas agencias de viaje y construyéndose nuevos hoteles.

Los procesos de integración regional también apoyan un mayor acercamiento. Hace un año, Pekín y los países de la Asociación de Naciones de Asia Sudoriental (ASEAN) firmaron un acuerdo histórico de cooperación que profundiza la liberalización en sectores como las telecomunicaciones, la energía, la ingeniería, la informática, la banca, el transporte y las comunicaciones, además del turismo. Como es sabido, las economías de la ASEAN tienen por su parte una excelente tradición de relaciones con Taiwán.

Conclusión

El más que factible reacercamiento a través del estrecho de Taiwán se verá favorecido por los canales políticos existentes y por los contactos empresariales más densos forjados durante las últimas décadas.

Además, las cadenas manufactureras y las vinculaciones propias de la era digital, que posibilitan una mayor cercanía dentro de la variedad de la cultura china, complementan una convergencia de personas que se ha venido constituyendo desde hace años.

Las necesidades de la economía taiwanesa y las posibilidades materiales y de mayor implicación política, que convienen a Pekín, alejan la hipótesis de crisis en el Estrecho que se ha manejado durante décadas. Y no parece plausible que otro partido en el futuro cercano pueda desmontar lo que se consiga.

Las posibilidades para el establecimiento de una comunidad económica aparecen en el horizonte de la

relación bilateral. Sin embargo, la firma de un tratado de paz parece una probabilidad posterior aunque más cercana que antes. El tratado de paz es importante pero no es fundamental en la relación estrictamente bilateral. Sin embargo, de lograrse facilitaría lo que el presidente Ma Ying-jeou entiende como nuevas posibilidades de *joint-ventures* para empresas taiwanesas con las de otros países en el continente.

Según el KMT, cerca de 200.000 empresarios taiwaneses que trabajan en China volvieron a la isla para votar mayoritariamente por la candidatura de Ma el pasado marzo. Pero la cifra de taiwaneses viviendo en el continente es mayor, probablemente supere el millón

A su vez, Taiwán tiene amplia experiencia internacional en ejercer *lobby* y en sacar partido a los encuentros *casuales* y discretos. En estos días y en los próximos meses se abren varias posibilidades de acercamiento. Primero el Foro de Boao para Asia en abril, luego las fechas posteriores al toma de posesión de Ma, en mayo, y los Juegos Olímpicos en agosto. Hay que recordar que el COI logró que Pekín aceptase la participación de Taiwán bajo el nombre de “*Chinese Taipei*”.

Por último, con el probable acercamiento el KMT implícitamente entiende que si bien Taiwán no es parte de China, ésta sí se ha convertido en un asunto interno de Taiwán. Al hacerlo, habría que plantearse si no estaría reconociendo algo más que eso.

Augusto Soto

Consultor y profesor en ESADE

Una mirada al sistema británico de relaciones culturales internacionales: acción cultural exterior y diplomacia pública

Las instituciones británicas son conscientes en su planteamiento de futuro de que no ostentan el monopolio de la proyección exterior. En el siglo XXI nos movemos en un entorno donde prácticamente cualquiera tiene capacidad para influenciar a otros en cualquier lugar del mundo.

Elvira Marco

Tema

El análisis de recientes informes sobre la diplomacia cultural del Reino Unido muestra algunas vías interesantes para la política cultural exterior de España.

Resumen

Se examina en este ARI la política de proyección exterior de la cultura británica a la luz de diversos informes recientemente publicados que reflexionan sobre cuestiones esenciales: la definición de áreas geográficas prioritarias, la decisión sobre qué valores promover, la filosofía de trabajo con otros países, la coordinación de los distintos agentes o la medición de resultados. Los informes, en su mayoría con recomendaciones que ya se están poniendo en práctica, nos permitirán conocer la forma de abordar esta política por el sistema británico. Estas cuestiones es posible que se planteen para la definición de la acción cultural exterior de España de los próximos años, por lo que las ideas aquí recogidas pueden servir de guía o marco de reflexión para abordarlas.

Análisis

La Administración británica está dedicando en estos últimos años gran atención y esfuerzo económico a las instituciones culturales y a las industrias creativas. El Departamento de Cultura habla de una “Edad de Oro” de un sector que contribuyó un 7% al PIB en 2005 y supone el 20% de los empleos en Londres. Por parte del Foreign and Commonwealth Office se reivindica la cultura como uno de los grandes valores del país que pueden ser utilizados para difundir la imagen del Reino Unido en el exterior y para mejorar las relaciones con otros países. Es una cuestión de prestigio en la que los británicos aspiran a mantener su hegemonía y ser un hub del intercambio cultural internacional (“The World’s Creative Hub”, *Demos Report on Cultural Diplomacy 2007*).

Fundamentos de la acción cultural exterior británica: confianza mutua, respeto e independencia

Las instituciones británicas son conscientes en su planteamiento de futuro de que no ostentan el monopolio de la proyección exterior: Internet, la televisión, el deporte y el turismo se suman a la pluralidad de agentes de la cultura. En el siglo XXI nos movemos en un entorno donde prácticamente cualquiera tiene capacidad para influenciar a otros en cualquier lugar del mundo.

Su conclusión es que no puede controlarse la imagen o la información que se difunde del Reino Unido, ni es necesario concentrar los esfuerzos en proyectar unilateralmente una cultura que está suficientemente asentada.

Frente a la promoción cultural los británicos plantean un concepto que va más allá de la cooperación cultural y que pretende tejer redes de intercambio con el Reino Unido, e incluso entre terceros países por mediación del Reino Unido. Con ello se contribuye al prestigio cultural británico en el exterior y también a enriquecer sus propias organizaciones culturales.

El British Museum trabaja ya en esta línea y ha desarrollado un proyecto con el Museo Nacional de Nairobi, la exposición *Hazina*, donde a través del préstamo de obra a ese museo se pretende ayudar a los visitantes a conocer las culturas de los países que rodean Kenia.

El Informe McMaster (*Supporting Excellence in the Arts. From Measurement to Judgment*. Sir Brian McMaster, enero 2008), encargado por el Department for Culture, Media and Sports (DCMS), equivalente al Ministerio de Cultura, habla de la internacionalidad como uno de los valores para lograr la excelencia cultural de sus instituciones, ya que la conexión con el exterior no sólo enriquecerá el trabajo de los profesionales del sector, sino que también, al introducir nuevos retos y nuevos elementos de comparación, elevará el nivel de calidad. En esta línea, se ha nombrado al Director del British Museum “Embajador

Cultural” de un consorcio de museos denominado World Collections Group, integrado además por la British Library, el Victoria & Albert Museum, la Tate Gallery, Kew Gardens y el Museo de Historia Natural, con una dotación de 1 millón de libras en tres años. Su objetivo es enviar expertos a colaborar con instituciones extranjeras para simultáneamente elevar el perfil de los museos británicos.

Por su parte, el British Council (BC) está llevando a cabo una revisión de su actuación, basada en el concepto de *mutuality*, donde se pone el acento en la confianza entre las partes a través del equilibrio en las relaciones culturales, el interés recíproco, la igualdad de los actores, el entendimiento mutuo y en el intercambio. No se trata de la reciprocidad, que entienden de manera más mercantil, donde yo te doy y tú me das, ni de destinar en el Reino Unido una inversión equivalente a la de los países donde se trabaja. Es un concepto mucho más sutil, que tiene que impregnar tanto el diseño de proyectos como su desarrollo, y las relaciones entre todos los miembros de la organización. Se entiende como una meta a largo plazo para contribuir al objetivo de política exterior del Foreign and Commonwealth Office (FCO): “*to work for UK interests in a safe, just and prosperous world*” (*Strategy 2010, www.britishcouncil.org*).

La confianza mutua, la igualdad y la búsqueda de un beneficio para todas las partes en las relaciones culturales darán como fruto un mundo más justo y seguro, en la línea de los objetivos de la política exterior británica.

Para lograr esta confianza y respeto mutuos, se defiende la independencia del BC de la política del gobierno. Independencia que para el FCO debe ser únicamente “operativa”, ya que debe ajustarse a los objetivos de política exterior en sus prioridades (Lord Carter of Coles, *Public Diplomacy Review*, diciembre de 2005). Pero para Counterpoint, el *think tank* del BC, la independencia se alcanza distinguiendo dos facetas separadas de la institución: diplomacia pública, en la que actúa como agente del gobierno, en colaboración estrecha con el FCO y otros agentes; y relaciones culturales, donde actúa con independencia, como la única vía para construir vínculos basados en la confianza mutua, ya que la dependencia gubernamental puede ser fuente de rechazo o de desconfianza. Esta estrategia está siendo utilizada especialmente para crear lazos tras el 11-S y la guerra de Irak en los países de Oriente Medio. Se pretende desvincular la ciudadanía y la cultura de un país con sus dirigentes y trabajar para crear una sociedad civil transnacional y transcultural, de acuerdo con el lema del BC: “*Creating opportunities for people worldwide*”.

Actores de la acción cultural exterior

La proyección exterior de la cultura británica está encomendada de manera principal al BC, el “embajador cultural” del Reino Unido, un

organismo autónomo sin ánimo de lucro que recibe un tercio de su financiación del FCO e ingresa dos tercios de su presupuesto por la enseñanza del inglés y los derechos de examen. A ello se suman otros organismos estatales con actuación exterior como el DCMS y los museos e instituciones que de él dependen, el Arts Council England, integrado por los *Council* de las distintas regiones y el rico tejido de la industria cultural británica. Otras administraciones como el Department for International Development o la agencia de promoción del turismo, Visit Britain, ejercen también acciones de promoción de la cultura.

En el plano territorial, los *devolved territories*, Escocia, Gales e Irlanda del Norte, desarrollan su propia política cultural exterior, donde por ejemplo Escocia tiene gran interés por la importancia del turismo cultural para su economía. También se trabaja en coordinación, como en China, a través del proyecto *China-UK Connections through Culture*, financiado conjuntamente por el Departamento de Cultura, el FCO, el Ejecutivo Escocés y el propio BC.

Frente a la promoción cultural los británicos plantean un concepto que va más allá de la cooperación cultural y que pretende tejer redes de intercambio con el Reino Unido

Diplomacia pública y diplomacia cultural

La acción cultural exterior se une inevitablemente la actuación de la diplomacia y de las relaciones del Reino Unido con el resto del mundo. En el campo de la diplomacia pública, donde las actuaciones se dirigen a la sociedad, la cultura es una herramienta importante para tener una influencia exterior.

Las instituciones británicas han abierto un período de debate y reflexión sobre la diplomacia pública, las relaciones culturales exteriores y las relaciones entre ambas. El Informe Carter (2005), anteriormente citado, describe las tres instituciones clave para la diplomacia pública: el FCO, el BC y el Servicio Exterior de la BBC, y descarta crear un organismo específico para encargarse de ello. El Informe concluyó que la imagen del Reino Unido en el exterior se beneficia de dos instituciones con una marca consolidada y de prestigio (“*World class institutions*”): el BC y el Servicio Exterior de la BBC.

Como consecuencia de este informe, se creó por el FCO un órgano específico para coordinar los esfuerzos de diplomacia pública, el Public Diplomacy Board (PDB) del que forman parte el FCO, el BC y la BBC, ésta última con estatus de observador para preservar su independencia. Recientemente se ha invitado a integrarse al Departamento de Cultura (DCMS). Esta comisión tiene como objetivo lograr la coordinación

de acciones de las distintas instituciones, la unidad con la estrategia del FCO y la medición de los resultados de una política con un presupuesto que ascendía a 600 millones de libras en 2005. Este cálculo está basado en las dotaciones del FCO en 2004-2005 al BC (186 millones de libras), al BBC World Service (225 millones de libras), a las becas del propio FCO (35 millones de libras), al programa Campaign and Challenge Funds (5 millones de libras) y al propio presupuesto del FCO para diplomacia pública (165,6 millones de libras).

La cultura se ha visto como un instrumento de soft diplomacy para actuar en países donde las acciones oficiales tienen difícil cabida, especialmente en los países árabes a consecuencia de la guerra de Irak

En el siguiente gráfico se aprecia la estructura de gasto por áreas de actividad del BC. Es de señalar que el BC genera más ingresos por medios propios (casi 300 millones de libras) que las aportaciones del gobierno (cerca de 200 millones de libras). Para los responsables del BC, la enseñanza del inglés no es meramente una fuente de ingresos; forma una parte importante de la estrategia general de diplomacia pública.

Para ello, se han definido en primer lugar unas áreas geográficas prioritarias. El FCO actualizó en marzo de 2006 las áreas prioritarias de política exterior a las que se adapta el Public Diplomacy Board, responsable de definir las en este ámbito. El BC, de acuerdo con estas directrices, tiene como prioridad los países BRIC (Brasil, Rusia, la India y China) y Oriente Medio. El

Informe Carter insiste en que la diplomacia cultural pública tiene que apoyar los objetivos del gobierno y trabajar en un marco estratégico determinado.

También en 2006, el DCMS ha aprobado su estrategia internacional al hilo de las prioridades estratégicas publicadas por el FCO (*International Strategy*, www.culture.gov.uk, octubre de 2006).

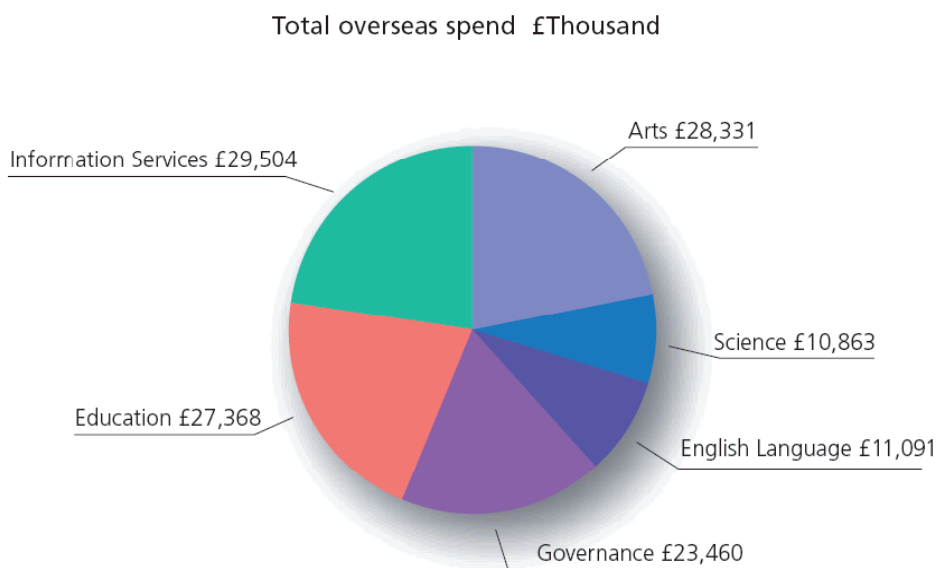
La cultura se ha visto como un instrumento de *soft diplomacy* para actuar en países donde las acciones oficiales tienen difícil cabida, especialmente en los países árabes a consecuencia de la guerra de Irak. En Irán, gracias a la cultura el Reino Unido mantiene un intercambio importante a través del BC que, entre otros proyectos, está llevando a cabo acciones de formación de conservadores iraníes por profesionales británicos.

¿Qué valores promover?

La política cultural exterior británica no hace hincapié en la difusión de una imagen tradicional de la esencia británica. No se realizan grandes exposiciones de cultura en el exterior, sino que incluso se utilizan los préstamos de las grandes colecciones británicas para fomentar el conocimiento entre culturas.

Por el contrario, sí se ceden los museos nacionales, sobre todo los prestigiosos museos de Londres como plataforma para presentar al público las grandes culturas “emergentes”, convirtiendo las inauguraciones en improvisadas cumbres diplomáticas, como ocurrió en la exposición *China: The Three Emperors, 1662-1795* en la Royal Academy of Arts de Londres en 2005, que reunió a la Reina de Inglaterra y al presidente Hu Jintao. De igual manera la celebración del Año Nuevo Chino en Londres se ha convertido en un festival de la cultura de ese país. También el British Museum ha tenido en 2006-2007 un programa sobre la India,

Figura 1. British Council: gasto total en el exterior por área de actividad, 2004-2005 (miles de libras)



Fuente: Lord Carter Report on Public Diplomacy.

Voices of Bengal, y la Royal Academy la exposición *Chola: Sacred Bronzes of Southern India*.

Aunque es indudable que los tópicos de lo “inglés” están presentes en su imagen exterior, y que a veces resultan muy rentables, no sólo no se promueven sino que tienen que compaginarlos con integrar la cultura de las otras naciones del Reino Unido: Escocia, Irlanda del Norte y Gales.

Por su parte, el BC tomó ya una decisión a finales de los años noventa de adaptar su actuación a los futuros dirigentes, a la franja de los jóvenes de 18 a 35 años, y para eso realiza acciones específicas (“The United Kingdom: Foreign Cultural Policy”, conferencia pronunciada por Robin Baker, entonces *Deputy Director-General* del BC, en el Congreso de la IFA *Europe – A Union of Culture?*, octubre 2003). Por ejemplo en Etiopía, donde el 44% de la población es menor de 15 años y sólo el 3% tiene más de 65, además de trabajar con las instituciones culturales tradicionales, han desarrollado un proyecto de música disco, el *Mumbai Dj Project*.

La actuación exterior británica promueve el intercambio y la multilateralidad, y trata además de vincular al sector cultural nacional con el de los países donde trabaja. Es el caso del proyecto *China-UK: Connections through Culture* que se dirige a las organizaciones culturales de ambos países para fomentar el intercambio de proyectos y de profesionales.

Deporte y cultura: Olimpiada Cultural 2008-2012 y Juegos Olímpicos Londres 2012

El deporte tiene una vinculación cada vez mayor con la cultura, prueba de ello es que los cuatro años que preceden a los Juegos Olímpicos son aprovechados por el país que los acoge para celebrar una Olimpiada cultural. En Londres 2012 se ha recibido con muchísimo entusiasmo esta oportunidad que el gobierno ha extendido a todo el país, involucrando a los agentes regionales y locales y a las industrias creativas. Entre otros valores que promueven los proyectos que integran este festival está la presencia de las distintas comunidades del Reino Unido, así como el internacionalismo del país.

Y también el deporte constituye una herramienta muy importante de proyección exterior, ya que puede llegar a una audiencia mucho más amplia que cualquier acontecimiento cultural que se programe en el país. Así, se calcula que la primera división del fútbol inglés, la *Premier League*, que tiene una audiencia de 600 millones de personas y se emite en 195 países, es seguida por el 60% de los hombres chinos de manera regular, en especial por los profesionales jóvenes, según el Informe Carter.

Comunidades inmigrantes

Un aspecto muy interesante de la política cultural británica es su preocupación por reflejar la diversidad de la sociedad en las instituciones

culturales nacionales, tanto en los visitantes como en la plantilla. Además, esta preocupación se ha incorporado a la política de acción cultural exterior por ese convencimiento sobre la comunicación global y la influencia de multitud de actores en la proyección exterior. Es el caso de la exposición *Forgotten Empire* del British Museum sobre la antigua Persia, que tuvo una cobertura importante en la prensa iraní. Además, el British Museum utilizó esta exposición para explicar desde una perspectiva histórica el conflicto en la zona.

Un aspecto muy interesante de la política cultural británica es su preocupación por reflejar la diversidad de la sociedad en las instituciones culturales nacionales, tanto en los visitantes como en la plantilla

Existen también multitud de ejemplos de proyectos culturales que han incorporado a los extranjeros residentes en el Reino Unido. Uno de ellos fue el proyecto Shamiana del Victoria and Albert Museum (V&A), donde grupos de mujeres del sudeste asiático realizaron textiles inspirados en su colección y en las de otros museos británicos. La iniciativa se extendió también a Irlanda, EEUU y Sudáfrica. Los trabajos fueron después expuestos en una exposición en el propio museo, que viajó a distintos países, y algunas de las obras fueron posteriormente adquiridas por el V&A.

Pensemos que la India incluso tiene un ministerio dedicado a sus comunidades en el exterior, el Ministerio de Asuntos Indios en el Exterior, además del Consejo Indio de Relaciones Culturales, con delegaciones en 18 países donde existen grandes núcleos de población india, y que próximamente inaugurará oficinas en París y Washington.

Medición de resultados

El Informe Carter recoge una preocupación creciente de las Administraciones británicas en la acción cultural exterior: la elaboración de índices comunes que puedan evaluar el impacto de la actuación de los distintos agentes. Para ello, el FCO se plantea crear un sistema que permita una mejor recogida de datos, país por país, y una respuesta rápida a los cambios y a la variación de las prioridades. El FCO es consciente de que no pueden emplearse criterios meramente económicos para evaluar la actividad de organismos tan dispares como el Foreign Office o el DCMS, pero considera primordial la elaboración de estos criterios, primero para medir el impacto de una actuación con cargo a dinero público y, segundo, para adaptarse a los cambios coyunturales o estratégicos. La elaboración de este baremo ha sido encargada por el gobierno a una consultoría.

En la evaluación está incluido el concepto inglés de *accountability*, es decir, responsabilidad de los órganos gestores por los resultados logrados con una determinada política.

También el DCMS ha iniciado un proceso de revisión de los criterios de medición de resultados para evaluar la excelencia de sus instituciones. Pretenden introducir la auto-evaluación, así como baremos de actuación que informen la decisión de dotación presupuestaria con cargo a fondos públicos.

Los informes británicos proporcionan una interesante referencia para la acción cultural exterior de España: la importancia de abrir un proceso de análisis y reflexión sobre la proyección cultural exterior

Conclusión

El análisis de los recientes informes sobre la acción cultural exterior del Reino Unido permite extraer algunas conclusiones preliminares que pueden resultar útiles para la definición de una estrategia de proyección exterior de España.

Los fundamentos de nuestra política cultural exterior han evolucionado hacia un enfoque de cooperación cultural en las áreas geográficas de los países más desfavorecidos, recogido en el Plan Director de la Cooperación Española 2005-2008. Al lado de la estrecha conexión entre cooperación cultural y cooperación al desarrollo, este enfoque pone el énfasis en la concepción de la proyección cultural como un proceso de cooperación e intercambio con interlocutores de otros países, y no como un conjunto de acciones unidireccionales –lo que podría equipararse al concepto británico expresado por el término *mutuality*– y en la importancia de los aspectos organizativos y de coordinación de la acción cultural exterior (“Hacia una nueva política cultural exterior”, Alfons Martinell Sempere, ARI nº 127/2006, Real Instituto Elcano).

No obstante estos esfuerzos de conceptualización –y de la gestión que ha seguido–, que se han traducido

en una formulación articulada de los principios y objetivos de la cooperación cultural, no parece que la actuación de cara a los países de nuestro entorno y de otras áreas geográficas consideradas estratégicas haya seguido un proceso de reflexión similar, tanto en la forma en que se debe actuar –alternándose diversos enfoques– como en la selección de los valores que se deben promover: conviven proyectos que transmiten una imagen más tradicional de España –a través de su rico patrimonio histórico-artístico– con otros de absoluta modernidad, dentro de una perspectiva de integración de la diversidad cultural de nuestro país.

Se puede argumentar que una de las claves de la excelencia del sistema británico de relaciones culturales internacionales se encuentra en el ejercicio constante de auto-examen, prospectiva y planificación. Los recientes informes británicos proporcionan una interesante referencia para la acción cultural exterior de España: la importancia de abrir un proceso de análisis y reflexión sobre la proyección cultural exterior que permita adoptar principios generales de actuación para todos los ámbitos geográficos donde se pretende estar presente; que incorpore la definición de objetivos y prioridades estratégicas para que puedan servir de guía a los distintos actores de la acción cultural exterior; que delimite competencias y establezca mecanismos de coordinación entre las distintas agencias públicas y administraciones territoriales que intervienen en la acción cultural exterior; que tenga en cuenta la acción de agentes no gubernamentales y explore las potencialidades de nuevos canales de actuación; y que establezca criterios para la medición de resultados, con la necesidad de fijar objetivos claros y baremos flexibles, no exclusivamente cuantitativos, para poder evaluar las acciones. Esto permitiría avanzar en el conocimiento del impacto de las políticas, adaptarlas a las distintas necesidades geográficas y mejorar las acciones de futuro.

Elvira Marco

Socia de Action Abroad-Proyección Exterior

Documentos de trabajo y libros publicados

Documentos de trabajo publicados en abril

Inteligencia económica como vector internacional de seguridad

Andrés Montero Gómez y José Martín Ramírez
(21/04/2008)

Idioma e inmigración: un análisis de la evolución de los requisitos idiomáticos en las políticas de inmigración

Rut Bermejo
(17/04/2008)

Libros publicados recientemente

Anuario Iberoamericano Elcano – EFE 2008

Autores: Carlos Malamud, Paul Isbell y Concha Tejedor
Publicado por: Agencia EFE y Real Instituto Elcano
Editado por: Editorial Pirámide
2008

Segunda edición de este Anuario que ofrece los datos, estadísticas y análisis más recientes sobre la actualidad latinoamericana. Además de textos sobre el crecimiento económico regional, la situación de los países del Cono Sur, los movimientos indígenas y la emigración, contiene anexos estadísticos por países, y una sección dedicada a las actividades impulsadas por los distintos países para conmemorar los Bicentenarios. (A la venta en librerías)

Informe Elcano Nº 10: “III Índice Elcano de oportunidades y riesgos estratégicos para la economía española: una perspectiva comparada con Brasil, EEUU y Alemania”

Autores: Paul Isbell y Alfredo Arahuetes, con la colaboración de Aurora García Domonte
Editado por: Real Instituto Elcano
2008

La tercera versión de este Informe Elcano se apoya en tres pilares básicos: un índice de interdependencia económica, un índice de riesgo económico y político para las demás economías del mundo; y un mapa de las oportunidades y riesgos estratégicos a los que se enfrenta una economía en concreto en su continuo proceso de internacionalización. Como novedad se ha incorporado el estudio de la economía de Brasil y se ha elaborado una nueva serie de gráficos que muestran las trayectorias históricas de distintos grupos de países dentro de los mapas de las economías consideradas.

Tratado de Lisboa

Edición preparada por: José Martín y Pérez de Nanclares y Mariola Urrea
Editado por: Marcial Pons y Real Instituto Elcano
2008

Versión consolidada del Tratado de la Unión Europea (TUE) y del Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea (TFUE), tal y como resultan del Tratado de Lisboa por el que se modifican el Tratado de la Unión Europea y el Tratado constitutivo de la Comunidad Europea. El texto va precedido de un estudio preliminar a cargo de José Martín y Pérez de Nanclares, catedrático de Derecho Internacional Público de la Universidad de la Rioja. (A la venta en librerías).

Atlas de la lengua española en el mundo

Autores: Francisco Moreno y Jaime Otero
Editado por: Fundación Telefónica, Instituto Cervantes y Real Instituto Elcano
2008

Segunda obra de una serie promovida por la Fundación Telefónica que bajo el título general “Valor Económico del español: una empresa multinacional”, aspira a cuantificar la labor productiva o de intercambio que encuentra en la lengua española algún tipo de contenido económico relevante, y a crear opinión sobre la importancia y el carácter estratégico de este activo intangible. El Atlas recoge los datos e investigaciones más recientes y las tendencias demográficas, sociales y económicas más significativas del panorama lingüístico internacional.



ARI y materiales de interés

ARI publicados en abril

Las elites laicas de Turquía intentan vetar al partido neoislamista gobernante

William Chislett
(23/04/2008)

La política exterior en las elecciones presidenciales de EEUU después del Super Martes

Robert J. Lieber
(22/04/2008)

Pekín y Taipei: ¿es posible la convergencia?

Augusto Soto
(16/04/2008)

El frágil y pendular entendimiento entre Venezuela y Colombia

María Teresa Romero
(09/04/2008)

El impacto de la inmigración en el mercado de trabajo español

Carlos Martín Urriza
(03/04/2008)

La nueva dimensión del conflicto colombiano

Simón Pachano
(02/04/2008)

Una mirada al sistema británico de relaciones culturales internacionales: acción cultural exterior y diplomacia pública

Elvira Marco
(01/04/2008)

La Agencia Europea de Defensa tras el Tratado de Lisboa

Carlos Martí Sempere
(28/03/2008)

Materiales de interés

CEPAL - Anuario Estadístico de América Latina y el Caribe 2007

La edición 2007 de este Anuario se organiza en cuatro capítulos: el primero cubre los aspectos demográficos y sociales, el segundo reúne las estadísticas económicas básicas, producción, precios, comercio internacional, balanza de pagos y cuentas; el tercero presenta información relativa al medio ambiente y los recursos naturales y, por último, el cuarto recoge los aspectos metodológicos.

<http://www.realinstitutoelcano.org/wps/portal/rielcano/Recursos/MaterialesdeInteres>

BM-FMI - Global Monitoring Report 2008

Edición 2008 de este informe conjunto del Banco Mundial y el Fondo Monetario Internacional. Bajo el subtítulo "Environment—Agenda for Inclusive and Sustainable Development", el documento pone el foco en la relación existente entre medio ambiente y desarrollo y urge a tomar acciones contra el cambio climático.

<http://www.realinstitutoelcano.org/wps/portal/rielcano/Recursos/MaterialesdeInteres>

Foro de Marcas Renombradas Españolas - La imagen del Made in Spain

Estudio realizado por la Universidad Carlos III en marzo de 2008 que afirma que la valoración global de España en el exterior es positiva, lo que muestra una mejora importante en la valoración general de España respecto a estudios realizados en años anteriores, e indica que hay un mayor conocimiento de la realidad económica y social de España en el mundo.

<http://www.realinstitutoelcano.org/wps/portal/rielcano/Recursos/MaterialesdeInteres>

WPO - Transatlantic Network 2020

Encuesta realizada por el British Council y la organización World Public Opinion en siete países europeos, Canadá y Estados Unidos, sobre las relaciones transatlánticas. Según ella los ciudadanos encuestados se muestran a favor de mayores y mejores relaciones entre Europa y Estados Unidos, sobre todo en la orilla europea, destacando los polacos (77%), alemanes (75%), irlandeses (70%) y españoles (67%).

<http://www.realinstitutoelcano.org/wps/portal/rielcano/Recursos/MaterialesdeInteres>

Actividades realizadas en el mes de abril

Actividades realizadas en abril

2/4/2008

Presentación del libro sobre el Tratado de Lisboa

Lugar: 12.30 horas, Congreso de los Diputados (Madrid)

Organización: Real Instituto Elcano

Esta publicación, editada por Marcial Pons y el Real Instituto Elcano, contiene, además del texto consolidado del Tratado, un estudio preliminar a cargo de José Martín y Pérez de Nanclares, Catedrático de Derecho Internacional Público de la Universidad de la Rioja. El acto contó con las intervenciones de Alberto Navarro, Iñigo Méndez de Vigo y Enrique Barón.



8/4/2008

Presentación del "III Índice Elcano de oportunidades y riesgos estratégicos para la economía española: Una perspectiva comparada con Brasil, EE.UU y Alemania"

Lugar: Círculo de Bellas Artes (Madrid)

Organización: Real Instituto Elcano

El acto contó con la intervención, entre otros, de Javier Monzón, Presidente de Indra, y de José Viegas Filho, Embajador de Brasil en España.



11/04/2008

Reunión con Yeong Gah Hou

Se celebró una reunión con Yeong Gah Hou, Director del Joint Counter Terrorism Center (JCTC), de la Oficina del Primer Ministro de Singapur.



17/04/2008

Seminario "La economía brasileña a debate"

Seminario organizado por la Fundación Cultural Hispano Brasileña, la Embajada de Brasil en España, el ICO, la Cámara de Comercio del Brasil en España y el Real Instituto Elcano, que trató, entre otros asuntos, sobre las perspectivas de la economía brasileña para los próximos años. Contó con la participación de Luciano Coutinho, Presidente del Banco de Desarrollo de Brasil (BNDES).

Próximas actividades

8/05/2008

Seminario "Rusia y la Unión Europea"

Lugar: Universidad San Pablo CEU

Organización: Real Instituto Elcano y el Instituto de Estudios Europeos de la Universidad San Pablo CEU.

19/05/2008

Seminario bilateral CSIS/RIE

Lugar: 9.15 horas, Casa de América

Organización: Real Instituto Elcano, con la colaboración del CSIS y del Ministerio de Asuntos Exteriores y de Cooperación.

Se analizarán las elecciones presidenciales en Estados Unidos y las relaciones bilaterales España-Estados Unidos.

20-21/05/2008

Seminario 60 aniversario del Estado de Israel

Lugar: 10 horas, Círculo de Bellas Artes

Organizan: Casa Sefarad y Real Instituto Elcano

22/05/2008

Presentación del monográfico dedicado a Turquía

Lugar: 12.30 horas, Salón de Actos del ICO

Organización: ICEX, ICO y Real Instituto Elcano

Presentación del primero de una serie de publicaciones monográficas sobre países, editados por el ICEX, ICO y el Real Instituto Elcano, dedicado en esta ocasión a Turquía.

29/05/2008

Seminario sobre la Cumbre de Bucarest de la OTAN

Lugar: 9.30 horas, INCIPE

Organización: OTAN, INCIPE y Real Instituto Elcano

Patronato y Consejo Asesor Empresarial

Patronato

Presidente de honor: SAR el Príncipe de Asturias

Gustavo Suárez Pertierra
Presidente

Antonio de Oyarzábal
Vicepresidente

Leopoldo Calvo-Sotelo
Ex presidente del Gobierno

Felipe González
Ex presidente del Gobierno

Marcelino Oreja
Ex ministro de Asuntos Exteriores
y Ex comisario Europeo

Gabriel Elorriaga Pisark
Representante del Partido Popular

Eduardo Serra Rexach
Ex presidente del Real Instituto Elcano

Emilio Lamo de Espinosa
Ex director del Real Instituto Elcano

Juan José Linz
Cátedra Sterling de Ciencias Políticas y
Sociales, Universidad de Yale

Carlos López Blanco
Secretario

**Ministerio de Asuntos Exteriores y
de Cooperación**

Ministerio de Defensa

**Ministerio de Economía
y Hacienda**

Ministerio de Cultura

BBVA

CEPSA

ENDESA

IBERDROLA

Repsol YPF

EADS CASA

IBM

Indra

RENFE

Grupo Santander

SGAE

Telefónica

Atlantic Copper

Enagas

la Caixa

Tecnalia Corporación Tecnológica

Consejo Asesor Empresarial

Aceralia

Altadis

El Corte Inglés

Duro Felguera

Iberia

Unión Fenosa

El Real Instituto Elcano no comparte necesariamente las opiniones manifestadas en los documentos firmados por sus colaboradores y difundidos en su página web o en cualquier otra publicación del Real Instituto. El Instituto considera que su misión fundamental es servir de foro de discusión y análisis, estimulando el debate y recogiendo opiniones diversas sobre temas de la actualidad internacional, y muy particularmente sobre aquellos que afecten a las relaciones de España y su repercusión en los diferentes ámbitos de la sociedad española.