

Independentismo e integración europea: la imposible adhesión automática a la UE de un territorio secesionado

La reciente convocatoria de un referéndum de independencia para Escocia a celebrar en 2014 y el actual giro soberanista del principal partido político de Cataluña han causado gran eco en Bruselas.

Ignacio Molina

Resultados y retos del 18º Congreso del Partido Comunista Chino

Este análisis se propone indagar en el ascenso al poder de la llamada “quinta generación” de líderes a raíz del 18º Congreso del Partido Comunista Chino. Además, se enumeran los cambios principales contenidos en la extensa enmienda, de claro calado político, a la Constitución del Partido.

Pablo Bustelo

The European Union and the Emerging Asian Powers of China and India

The rise of China and the emergence of India have profound implications for the world's economy and politics. Both consistently registered high growth rates before the global financial crisis and the Euro-zone sovereign debt crisis led to a contraction. China has already trebled its share of world GDP and India has doubled it.

Rajendra K. Jain

El viaje de vuelta: la expansión de las empresas latinoamericanas

Las empresas de Iberoamérica conquistan posiciones y sus estrategias comerciales para estratos bajos, les permiten avanzar en otros mercados emergentes, desde Asia a África.

Mercedes Temboury

Real Instituto Elcano

Editor:

Real Instituto Elcano

Colaboran en este número:

Ignacio Molina

Pablo Bustelo

Rajendra K. Jain

Mercedes Temboury

Coordinadora:

M^a Dolores de Azategui



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.

Real Instituto Elcano

C/ Príncipe de Vergara, 51

28006 Madrid

Teléfono: 91 781 67 70

Fax: 91 426 21 57

info@rielcano.org

www.realinstitutoelcano.org/wps/portal

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.

Síguenos a través de:

- Boletín/Newsletter electrónico:

http://www.realinstitutoelcano.org/boletinsubs_new.asp

- Suscripción por RSS:



<http://www.realinstitutoelcano.org/wps/portal>

- Twitter:



[seguir @rielcano](#)

- Facebook:



[facebook.com/RealInstitutoElcano](https://www.facebook.com/RealInstitutoElcano)

- YouTube:



<http://www.youtube.com/user/RealInstitutoElcano>

ISSN 1696-3466

Depósito Legal: M.23.689- 2003

Independentismo e integración europea: la imposible adhesión automática a la UE de un territorio secesionado **4**

Ignacio Molina

Este trabajo analiza el debate surgido en la UE ante el auge del independentismo en Escocia y Cataluña y la pretensión de que esos territorios, en caso de secesión, se conviertan automáticamente en Estados miembros.

Resultados y retos del 18º Congreso del Partido Comunista Chino **11**

Pablo Bustelo

Se analizan las resoluciones y los desafíos del 18º Congreso del Partido Comunista Chino, celebrado entre los días 8 y 14 de noviembre. Se enumeran, igualmente, los principales cambios contenidos en la enmienda a la Constitución del Partido.

The European Union and the Emerging Asian Powers of China and India **15**

Rajendra K. Jain

The rise of China and the emergence of India pose intellectual, technological, organisational and political challenges for the European Union and for the West in general, but also provide opportunities.

El viaje de vuelta: la expansión de las empresas latinoamericanas **17**

Mercedes Temboury

El reequilibrio económico del mundo, con economías desarrolladas estancadas y economías en desarrollo creciendo, deja espacio para nuevas empresas. Las de Iberoamérica conquistan posiciones y sus estrategias comerciales para estratos bajos, les permiten avanzar en otros mercados emergentes, desde Asia a África.

ARI, Documentos de Trabajo, Comentarios Elcano, Noticias Elcano, Especiales y Secciones web, Actividades pasadas **25**

Independentismo e integración europea: la imposible adhesión automática a la UE de un territorio secesionado

La reciente convocatoria de un referéndum de independencia para Escocia a celebrar en 2014 y el actual giro soberanista del principal partido político de Cataluña han causado gran eco en Bruselas.

Ignacio Molina

Tema

Este trabajo analiza el debate surgido en la UE ante el auge del independentismo en Escocia y Cataluña y la pretensión de que esos territorios, en caso de secesión, se conviertan automáticamente en Estados miembros.

Resumen

La reciente convocatoria de un referéndum de independencia para Escocia a celebrar en 2014 y el actual giro soberanista del principal partido político de Cataluña han causado gran eco en Bruselas. En los últimos meses se discute sobre qué puede ocurrir en el caso de que un territorio se separe de un Estado miembro y pretenda seguir formando parte de la UE. Algunas elaboraciones doctrinales cercanas a los postulados de los actuales gobiernos de Edimburgo y Barcelona defienden que, ante la falta de precedente o de regulación expresa, un nuevo Estado que se forme dentro de la Unión como consecuencia de un proceso de secesión o disolución tendría un supuesto derecho a pertenecer a la organización desde el primer momento. La problemática planteada es importante porque, de no ser así, la perspectiva de quedar fuera de la UE y tener que renegociar un difícil reingreso puede reducir de manera decisiva el número de partidarios de la independencia. Aunque los líderes nacionalistas Alex Salmond y Artur Mas siguen confiando en la tesis de la adhesión automática, lo cierto es que una interpretación jurídico-política sistemática sólo puede llevar a la conclusión de que, en caso de independencia dentro de alguno de los actuales Estados miembros, el territorio separado tendría que solicitar una

nueva adhesión conforme a las reglas sobre ampliación contenidas en los tratados. Otra cuestión distinta es que, por pragmatismo, fuera posible articular un procedimiento de reingreso rápido que –llegado el momento– sería o no empleado de acuerdo a consideraciones puramente políticas a realizar por las instituciones europeas y los 27.

Análisis

Planteamiento

El reciente auge del independentismo en varios territorios de diversos Estados miembros (singularmente, aunque no sólo, en Escocia y Cataluña) ha conseguido alterar la agenda europea que, en este otoño de 2012, estaba casi monopolizada por la interminable gestión de la crisis del euro y por el debate presupuestario. Aun cuando la cuestión de fondo tiene algún componente grato para la UE –pues se demuestra que sigue gozando de enorme atractivo a pesar del mal momento que atraviesa–, lo cierto es que también implica seguros quebraderos de cabeza para el futuro inmediato.

Como es sabido, los actuales gobiernos regionales de Edimburgo y Barcelona –sobre la base de sendos movimientos nacionalistas de muy larga trayectoria, aunque también propulsados por la pésima coyuntura económica– defienden la conveniencia de separarse respectivamente del Reino Unido y de España pero sin romper los actuales vínculos con Europa. Se trata de una dimensión central de los debates en marcha porque si una posible independencia no supone la salida de la UE, se reducen los elementos más traumáticos de la misma, ayudando a que el nuevo Estado siga conectado a un mercado de escala suficiente y a un espacio político atractivo y abierto al mundo. Por eso, ante la doble perspectiva de un referéndum a celebrar en Escocia en 2014 y de un proceso soberanista recién iniciado en Cataluña, los partidarios de la secesión buscan una mayoría social que la respalde apelando a la tranquilidad que supondría conseguir a la vez la estatalidad y la adhesión automática a la UE. De hecho, el Scottish National Party (SNP) viene utilizando desde hace tiempo el eslogan *Independence in Europe* mientras que el lema de la masiva manifestación celebrada en Barcelona en septiembre de 2012 era justamente *Catalunya, nou estat d'Europa*.

Sin embargo, el factor europeo –que en principio iba a servir para ayudar a alcanzar la meta de la independencia– se ha convertido rápida y paradójicamente en un obstáculo fundamental. Las enormes dudas existentes sobre la continuidad de Escocia y Cataluña independizadas como miembros de la Unión y la posibilidad de verse aisladas del mercado interior o de las instituciones europeas puede convertirse en el motivo que lleve a muchos escoceses o catalanes a no apoyar los postulados soberanistas. Existen varios sondeos que demuestran que muchos de los potenciales partidarios de la secesión dejarían de apoyarla si supone una salida de la UE. Al fin y al cabo, las perspectivas de reingreso serían como mínimo desfavorables en el caso escocés –por el riesgo de perder ciertos privilegios o

¹ http://eeas.europa.eu/delegations/argentina/press_corner/all_news/news/2011/20110204_01_es.htm.

exenciones arrancados por el Reino Unido en ámbitos tan importantes como el euro, Schengen, la regulación bancaria, el presupuesto o la política de pesca— y definitivamente inciertas en el caso catalán, por la previsible hostilidad de España u otros Estados miembros ante un proceso de estas características.

En principio, corresponde al derecho el determinar si Escocia o Cataluña independientes gozarían de pertenencia automática a la UE. El asunto lleva tiempo discutiéndose entre los juristas británicos para el caso de Escocia, y más recientemente en algunos círculos del soberanismo catalán, a partir de la constatación de que el Tratado de la UE no regula expresamente el supuesto de secesión de un territorio de un Estado miembro y que tampoco existen precedentes. Sobre estas premisas hay al menos dos posibles tesis o líneas argumentales que postulan que, en el caso de que un territorio se independizase de un Estado que ya es miembro, el nuevo Estado pasaría a formar parte *ipso iure* de la Unión. Siguiendo a sus propios valedores originales, se puede designar a la primera —que tiene un contenido jurídico más específico— como “sucesión por separación” y a la segunda —que es más genérica— como “ampliación interna”.

Los argumentos a favor de la pertenencia automática

Los siguientes argumentos se esgrimen a favor de la pertenencia automática de los nuevos Estados a la UE:

(1) La “sucesión por separación” es la primera de las dos grandes tesis que sirven para justificar la pertenencia automática a la UE de los territorios secesionados. Debido a las peculiaridades constitucionales del Reino Unido, es la preferida por quienes defienden la continuidad de Escocia en Europa si triunfa el sí en el referéndum de independencia. No obstante, también hay autores que la postulan para Cataluña y para otros posibles casos europeos a partir de las normas de derecho internacional general en materia de sucesión de Estados.

En su formulación original, aplicable al caso británico, la idea consiste en que la independencia de Escocia no significaría tanto una secesión sino más bien la separación del Estado agregado en las *Acts of Union* de 1706/1707. Es decir, re-emergirían 300 años después los viejos reinos de Escocia e Inglaterra que volverían a asumir su estatus soberano previo. Si se admite esta interpretación, entonces, y de acuerdo a la Convención de Viena sobre la sucesión de Estados en materia de tratados firmada en 1978, ambos fragmentos resultantes (Escocia y la otra entidad, que en realidad no estaría constituida solo por Inglaterra sino también por Gales e Irlanda del Norte) heredarían la subjetividad del Estado matriz y, por sucesión, formarían parte automáticamente de la UE.

Para aplicar esta tesis a otros Estados miembros cuyas bases jurídicas originales no se parezcan a las que fundaron el Reino Unido es necesario interpretar que cualquier fenómeno de secesión dentro de la UE supondría igualmente la desaparición del Estado miembro original en varios fragmentos. El argumento sería que, dado que ese Estado firmó en su día la adhesión a la UE también en nombre del territorio separado, su independencia supondría que tanto esa parte como la matriz serían dos nuevas entidades en idéntica posición y —apelando formalmente a la Convención de Viena— ambas heredarían los tratados internacionales existentes, teniendo el mismo derecho a la sucesión de la pertenencia europea.

Hay varias objeciones que quitan bastante fuerza a esta idea de la sucesión por separación. Dos de ellas son específicamente aplicables al caso peculiar de Escocia y consisten en que: (a) no tiene en cuenta el propio precedente británico, ya que en 1800/1801 se aprobó otra *Act of Union* con Irlanda sin que la independencia posterior de ésta pusiera fin

Los actuales gobiernos regionales de Edimburgo y Barcelona defienden la conveniencia de separarse, respectivamente, del Reino Unido y de España pero sin romper los actuales vínculos con Europa.

al Reino Unido más allá de un cambio en el nombre;¹ y (b) aún más importante, el derecho interno no se puede imponer al internacional o al de la propia UE para regular el supuesto de pertenencia a la organización.

Más allá de las limitaciones que tiene la tesis en el propio caso británico, la sucesión por separación es de muy difícil aplicabilidad a la UE por otras tres objeciones adicionales como son: (a) que la Convención de Viena de 1978 sólo la han ratificado algunos Estados miembros de la Europa del Este afectados por la desintegración de Estados al fin de la Guerra Fría pero ninguno occidental y, desde luego, no el Reino Unido ni España; (b) que, aun admitiendo que ese tratado codifique normas generales de derecho internacional, el artículo 4.a de esa Convención señala que no se aplica en caso de que haya reglas especiales sobre esta sucesión en un tratado que constituye una organización internacional; y (c) que distingue entre los Estados post-coloniales y los demás casos de secesión, dejando solo para los primeros la regla que facilita la sucesión de tratados multilaterales sin necesidad de consentimiento por las partes que firmaron el tratado originalmente.²

Además, se pueden aún mencionar otras tres objeciones más contra la aplicación general de la tesis de la sucesión en caso de separación: (a) es más que cuestionable que se pueda hablar de desaparición del Estado matriz cuando la parte que se separa consiste en un fragmento relativamente pequeño como son, por ejemplo, Escocia (el 10% de la población británica) y Cataluña (el 16% de la española); (b) en todo caso, si el fragmento independizado fuese muy grande o si el Estado matriz desapareciera completamente, entonces cabría más bien hablar de disolución total antes que de separación, sin que ninguna de las partes resultantes tuviera derecho a seguir perteneciendo a la UE;³ pero (c), no obstante, incluso en el caso de que el fragmento fuese significativamente grande, parece que lo relevante para etiquetar un proceso de independencia como de secesión y no de separación en dos entidades iguales consiste en establecer quién lo insta y si se produce en

contra o no del deseo del Estado matriz, aun cuando éste pueda llegar luego a aceptarlo. Es decir, un territorio que se independiza no tiene poder para, además, destruir al Estado original como entidad legal.⁴

En la abrumadora mayoría de los casos de secesión que se han producido en el último siglo se ha aplicado al Estado matriz la continuidad automática en la pertenencia a las organizaciones internacionales pero no al Estado independizado. Y, es más, en el seno de la UE existe también un precedente de independencia de un territorio que formaba parte integral de un Estado miembro y que no supuso la desaparición de dicho Estado ni, por tanto, su re-ingreso automático por sucesión o, peor aún, la necesidad de que volviese a renegociar la adhesión: se trata de Francia tras la independencia en 1962 de sus tres *départements* – que no colonias– de la orilla sur del Mediterráneo: Orán, Argel y Constantina. Es verdad que ni esa parte costera de Argelia ni el conjunto del nuevo Estado independiente pretendía seguir formando parte de la UE, pero no es eso lo que se discute aquí, sino la supuesta desaparición del Estado matriz cuando se le separa una parte o la necesidad de volver a adherirse – ya sea automáticamente o tras renegociación– por pasar a ser un Estado diferente al que firmó el Tratado.

(2) La acumulación de objeciones y precedentes contrarios a la idea de la sucesión por separación para territorios secesionados en la UE hace muy difícil seguir predicándola. Por eso, se ha ido articulando una segunda línea argumental con un fundamento jurídico más genérico pero de mucho menor enrevesamiento: la llamada tesis de la “ampliación interna”.⁵ Para empezar, la ampliación interna acepta la evidencia lógica de que, tras una secesión, el Estado matriz sigue existiendo y no está en discusión la continuidad de su pertenencia a la Unión. Eso sí, añade que el nuevo país independiente que desea formar parte de la UE también podría beneficiarse de la adhesión automática y no lo haría tanto por una sucesión formal que descansa en el

¹ Apelando no al precedente, sino a un futurible más que complejo que favorece también que se descarte esta tesis, se puede pensar en lo que ocurriría en las relaciones internacionales si la parte restante del Estado británico, tras una secesión escocesa, no siguiese siendo considerado el mismo Estado o la única continuación automática del actual, dado el estatus que ahora disfruta el Reino Unido como miembro permanente del Consejo de Seguridad.

² El art. 9 de la Convención de 1978 dice que “las obligaciones o los derechos derivados de tratados en vigor respecto de un territorio en la fecha de una sucesión de Estados no pasarán a ser obligaciones o derechos del Estado sucesor ni de otros Estados Partes en esos tratados por el solo hecho de que el Estado sucesor haya formulado una declaración unilateral en la que se prevea el mantenimiento en vigor de los tratados respecto de su territorio” (énfasis añadido).

³ Se pueden mencionar dos posibles precedentes de referencia según la disolución fuese deseada (ejemplo de Checoslovaquia en 1992) o indeseada (ejemplo de Yugoslavia en ese mismo año):

(a) El precedente de Checoslovaquia es el más sencillo pues el viejo Estado desapareció completa y pacíficamente al dividirse en dos partes sin que ni la República Checa ni Eslovaquia pudiesen heredar su pertenencia a las organizaciones de las que formaba parte el viejo Estado.

(b) En el ejemplo yugoslavo, la Asamblea General de Naciones Unidas estimó como disolución total la ruptura de la vieja República Federal Socialista sin permitir la sucesión como miembro de la ONU a la República Federal que pretendía ser su heredera (formada entonces por Serbia y Montenegro, que eran sólo dos de sus seis componentes y que representaba el 45% de la población original total). Tuvo que volver a pedir el ingreso a Naciones Unidas.

⁵ Es verdad que existe el precedente de Yugoslavia, mencionado en la nota anterior, pero la decisión de la ONU de no considerar al Estado entonces dirigido por Milosevic como heredero de la vieja República Federal Socialista tuvo mucho que ver con un deseo de sanción de la comunidad internacional. En otro caso muy relevante para la propia UE, la doctrina dominante es que una independencia de Flandes en contra del deseo del resto de Bélgica no supondría la disolución del Estado pese a que los flamencos constituyen más de la mitad de su población actual. Bélgica se trata, desde luego, de un caso muy discutible y puede ser utilizado tanto por los partidarios de la tesis de la pertenencia automática por sucesión (por el supuesto absurdo que supondría la salida de la UE tanto de Flandes como de Valonia + Bruselas en caso de división) como por sus críticos (ya que, de hecho, es la interpretación dominante de que Bélgica no desaparecería por la secesión de Flandes, sino solo por el deseo concertado entre flamencos y francófonos de acabar con el país, uno de los argumentos que ayudan a mantener aún unido el Reino).

⁴ El concepto de “ampliación interna” fue ya utilizado en 2000 por el politólogo sueco Torbjörn Larsson aunque su aplicación concreta para justificar la pertenencia automática a la UE de un territorio secesionado se ha desarrollado sobre todo por algunos juristas y politólogos catalanes.

derecho internacional, sino más bien por cuatro criterios genéricos que son propios del derecho europeo: (a) el Tratado no regula este supuesto por lo que –en aplicación de un vago principio general del derecho– todo lo que no está prohibido es posible; (b) un territorio secesionado cumpliría ya por definición con el *acquis communautaire*; (c) sus ciudadanos tendrían derechos adquiridos por los años de pertenencia; y (d) la propia UE solo contempla la salida voluntaria de la misma sin que quepa la expulsión. Como se ve, se trata de razonamientos lógicos más que una regulación aplicable directamente. En todo caso, se trata de cuatro argumentos muy importantes que merecen ser debatidos. En la próxima sección se analiza el primero –el presunto silencio del Tratado sobre la cuestión– y en la siguiente sección los tres últimos.

La regulación contenida en el Tratado

La principal objeción que puede hacerse a las dos tesis arriba mencionadas –las que defienden la idea de la continuidad automática– es que están construidas sobre un supuesto silencio del Tratado de la UE (TUE) en relación con la cuestión que no es tal. Y no lo es a la luz de una lectura sistemática de las muchas disposiciones del tratado que regulan la composición de las diferentes instituciones europeas, en conjunción con los artículos 48, 49 y 50, que se refieren a las reformas y a los cambios en el número de miembros de la organización ya sea por ampliación o por salida.

Para empezar, por mucha imaginación con que se interprete la posibilidad de la sucesión o de la ampliación interior, el hecho de que la UE pasase a tener un Estado miembro más exigiría una adaptación de los Tratados sobre los que se funda la Unión. Al fin y al cabo, los tratados sólo pueden ser aplicables para los miembros actuales pues están expresamente mencionados en muchos de sus artículos. Ni siquiera los partidarios de la adhesión automática de Escocia o Cataluña en caso de secesión niegan que sería necesario realizar una reforma institucional para, al menos, solucionar tanto el encaje del nuevo Estado como las condiciones en que quedaría el Estado matriz del que se ha desgajado (el caso más evidente que hay que atender sería el número de escaños en el Parlamento Europeo –asumiendo que el sistema de votación en el Consejo sería ya el del Tratado de Lisboa y no el de Niza– aunque también es necesario resolver el reparto de la representación en otros órganos muy diversos y los fondos a aportar en varios mecanismos financieros).

Las condiciones en que debe hacerse esa adaptación no están predeterminadas, han de ser acordadas entre las partes y no podrían entrar en vigor antes del momento que lo determine el propio acuerdo de reforma de los tratados que se alcance. Desde la fundación de las Comunidades Europeas, todos los nuevos miembros han accedido siempre por un acta formal de adhesión que estipulaba expresamente las condiciones de ingreso y regulaba las diferentes revisiones de reforma del tratado para hacer posible ese paso. De hecho, el art. 50 TUE –que es una novedad del Tratado de Lisboa al regular la retirada voluntaria– especifica que ni siquiera es automático el libre deseo unilateral de un Estado de dejar la organización. Pese a ser un supuesto de alteración del número de miembros mucho más fácil de digerir y más difícil de obstaculizar por la organización que el de la adhesión automática, el tratado precisa que esta modificación en la membresía debe hacerse a través de procedimientos reglados en tiempo y forma, con negociación entre la parte interesada y el conjunto de las instituciones.⁶

Aunque en este caso se interpretara de forma muy original el Tratado y se evitase el procedimiento formal de ampliación del art. 49 –cosa harto improbable–, seguiría siendo inevitable reformar el tratado y, por mucho que se elija el camino de reforma menos agravado de los enumerados en el art. 48, para tal modificación de los tratados se requiere una negociación que implicaría a todas las partes interesadas: al territorio secesionado, al conjunto de los Estados miembros y a las instituciones europeas (Comisión, Parlamento,

La “sucesión por separación” es la primera de las dos grandes tesis que sirven para justificar la pertenencia automática a la UE de los territorios secesionados.

Se ha articulado una segunda línea argumental con un fundamento jurídico más genérico pero de mucho menor enrevesamiento: la llamada tesis de la “ampliación interna”.

Consejo y Consejo Europeo). En definitiva, no es posible ninguna solución de reforma de los tratados para canalizar una posible “ampliación interior” que no cuente con la unanimidad de todas esas partes. Aunque algunos políticos nacionalistas (como el eurodiputado Alyn Smith) han mencionado que la hipótesis de la adhesión escocesa, sobre la base de la separación del Reino Unido en dos Estados, podría hacerse por mayoría del Consejo, no hay base legal alguna en los tratados que permita hacer esa interpretación y eludir la unanimidad cuando la UE cambia su composición interna.⁷ Es más, incluso en el texto de tono federalista sobre el futuro de Europa aprobado por 11 ministros de Asuntos Exteriores en Varsovia en septiembre de 2011 –que abogaba por exhibir la reforma de los tratados para evitar posibles vetos a los avances en la integración europea– se subrayaba que la ampliación era un supuesto tan importante que resultaba el único que debería seguir requiriendo la unanimidad a los ojos de este importante grupo de ref exión.

De hecho, y aunque no existe aún un pronunciamiento formal de la Comisión Europea en relación con la hipótesis de secesión de Escocia o Cataluña –puesto que el Reino Unido y España prefieren no solicitarla para no presumir que han comenzado a negociar los términos de la independencia–, lo cierto es que numerosas declaraciones realizadas en el pasado o en las últimas semanas por parte de los máximos responsables de la Comisión y por el presidente del Consejo Europeo van en este sentido. La afirmación más clara es la que realizó en febrero de 2004 el anterior presidente de la Comisión, Romano Prodi, al declarar en el Parlamento Europeo que “cuando una parte del territorio de un Estado miembro deja de formar parte de ese Estado, por ejemplo porque se convierte en un Estado independiente, los tratados dejarán de aplicarse a este Estado. En otras palabras, una nueva región independiente, por el hecho de su independencia, se convertirá en un tercer Estado en relación a la Unión y, desde el día de su independencia, los tratados ya no serán de aplicación en su territorio”, añadiendo que ese nuevo Estado puede presentar la solicitud e ingresará en la UE sólo “si es aceptado por el Consejo por unanimidad”. En ese mismo sentido se expresó en 2007 el entonces comisario de Pesca, Joe Borg, para el caso específico de Escocia y han sido múltiples las declaraciones recientes del actual presidente José Manuel Durão Barroso confirmando esta interpretación, que parece la única posible.⁸

Los supuestos derechos adquiridos por el territorio secesionado y sus ciudadanos

De la sección anterior puede concluirse que no es cierto que los tratados no regulen esta cuestión, aunque sea de manera no expresa, por lo que la tesis de la continuidad en la UE por adhesión automática presenta debilidades que parecen insalvables. De todos modos, es verdad que al tratarse de territorios que ya formaban parte de la Unión y que desean seguir formando parte de ella, la aplicación automática del art. 49 para un posible reingreso del nuevo Estado a la organización podría ser interpretada como un exceso formalista. Al fin y al cabo –como se ha dicho antes–, los territorios desgajados cumplirían ya con el *acquis communautaire* y, además, se estaría provocando una complejísima y dolorosa pérdida de derechos individuales a los nacionales del nuevo Estado, que dejarían de disfrutar de la ciudadanía europea por quedar fuera de la UE sin desearlo. Se trata de tres argumentos serios que deben analizarse.

En primer lugar, y por lo que respecta al cumplimiento del *acquis*, es evidente que se trata de un gran activo que disfruta *a priori* el Estado independizado y que puede facilitar mucho su reingreso rápido. Pero no tanto como para garantizarlo automáticamente. De hecho, la Unión tiene ya una respuesta a esta cuestión pues, de la lectura del art. 49 TUE y del análisis de los trabajos de la Convención o de las dos últimas conferencias intergubernamentales que redactaron el Tratado Constitucional y el de Lisboa, se deduce que expresamente se descartó un posible derecho a la adhesión. En efecto, los Estados miembros se negaron en 2004 y 2007 a explicitar en el Tratado los llamados “criterios de Copenhague” que sirven para valorar si es posible proceder a la adhesión de un nuevo Estado (para, entre otras cosas, evitar una hipotética intervención del Tribunal de Justicia de Luxemburgo en un posible pleito sobre la ampliación). Así pues, aunque un Estado demuestre su capacidad de asumir inmediatamente todas las reglas del mercado interior y el resto de políticas europeas, no puede esquivar la unanimidad, entre otras cosas porque el respeto a las reglas sobre ampliación y la solución de las cuestiones institucionales analizadas en el punto anterior también forma parte del acervo comunitario. Además, hay que recordar que el cumplimiento del *acquis* no es único de los “criterios de Copenhague” y que la mayor parte de estos implican una valoración estrictamente política que solo se puede resolver

⁶ Groenlandia (región autónoma de Dinamarca) también dejó la UE en 1985, pero después de haber negociado las condiciones y de haberse modificado formalmente el Tratado. Si Groenlandia se hubiese separado entonces también de Dinamarca, no habría sido necesario una negociación con la UE; tal y como ocurrió con los departamentos franceses de la costa norteafricana cuando se independizó Argelia. Es verdad que el art. 50 del TUE establece que, en caso de que no se alcance un acuerdo, el Estado saldrá efectivamente de la UE a los dos años de haber notificado su deseo de abandonarla pero esta cláusula de flexibilización –así como el hecho de que el Consejo actúe aquí por mayoría cualificada y no por unanimidad– se debe a las características especiales y prácticamente inevitables que supone el deseo de un Estado soberano de dejar la organización. Es interesante señalar que este artículo tampoco regula el necesario cambio de los tratados que produciría la salida del antiguo Estado miembro en caso de que no se haya alcanzado ese acuerdo en dos años. Todo hace indicar que se realizaría por la vía de la reforma simplificada y por unanimidad de los socios que quedarían tras esa salida voluntaria de un antiguo miembro.

⁷ De hecho, pensando en el precedente groenlandés y para evitar la complejidad de una reforma de los tratados en el caso parecido de que otro territorio de ultramar quiera entrar o salir de la UE sin alterar su pertenencia a un Estado miembro, el Tratado de Lisboa introdujo un nuevo artículo en el Tratado de Funcionamiento de la UE (el 355.6) que simplifica estos supuestos. Ahora, si algunos territorios remotos franceses, neerlandeses o daneses desean entrar o salir de la UE ya no es necesario un tratado pero se sigue exigiendo la unanimidad del Consejo Europeo para decidirlo. Precisamente sobre esa base, en enero de 2012 la isla caribeña francesa de Saint-Barthélemy salió de la UE tras un pronunciamiento favorable unánime del Consejo Europeo.

⁸ En otoño de 2012 se han pronunciado el portavoz de la Comisión, Olivier Bailly, el director de la Representación de la Comisión en Escocia, Neil Mitchison, y los vicepresidentes Maros Sefcovic, Viviane Reding y Joaquín Almunia. Con todo, estos dos últimos vacilaron un poco al fijar posición, lo que evidencia que se trata de un supuesto difícil y que la respuesta no es absolutamente clara.

a través de la unanimidad de todos los Estados.⁹ De hecho, ésta se requiere al menos dos veces en el proceso: para iniciarlo y para culminarlo, y con participación tanto de sus gobiernos como de sus parlamentos nacionales, tal y como señala el art. 49 del TUE.

Más relevante jurídicamente parece ser el segundo argumento, el de los derechos adquiridos como ciudadanos europeos por las personas físicas o jurídicas residentes en los territorios secesionados durante los años de pertenencia previa. Una primera interpretación de cómo habría que resolver este problema remite a la literalidad del Tratado de Funcionamiento de la UE que señala, en su art. 20.1, que “será ciudadano de la Unión toda persona que ostente la nacionalidad de un Estado miembro” y que “la ciudadanía de la Unión se añade a la ciudadanía nacional sin sustituirla”. De este modo, si un territorio decide salirse libremente de un Estado miembro estaría condenando a su población a perder esa ciudadanía europea pues el fundamento de formar parte de la UE deriva precisamente de su pertenencia al Estado predecesor. Sin embargo, al tratarse de derechos muy trascendentes –que en algunos casos tienen carácter fundamental y en otros un gran impacto económico, como la falta de aranceles o la libre movilidad de factores productivos– resulta difícil admitir una interpretación rígida que pudiera causar lesiones injustas. Una problemática así llegaría con total probabilidad al Tribunal de Justicia de la UE que –abundando en una línea tímidamente iniciada en la sentencia “Ruiz Zambrano” de marzo de 2011– podría afirmar la primacía y aplicabilidad directa del derecho europeo incluyendo su capacidad para proteger los derechos adquiridos de los individuos como ciudadanos de la UE, aun cuando dejen de ser considerados nacionales de Estados miembros. Sin embargo, es impensable que el Tribunal de Luxemburgo ignore la propia estructura lógica de los tratados –de la que los Estados son las únicas partes contratantes– y afirmara, sin base legal expresa alguna, que habría un automatismo del territorio secesionado para convertirse en Estado miembro como consecuencia de que sus ciudadanos puedan seguir disfrutando de algunos derechos. La solución a este problema pasaría posiblemente por un complejo proceso de reconocimiento de los derechos adquiridos por las empresas o los individuos (aunque eso probablemente no podría resolver el cese del acceso al disfrute de nuevos programas en Política Agrícola Común

o fondos estructurales y sería prácticamente inviable encajar algunos derechos políticos como, por ejemplo, la elección de representantes en el Parlamento Europeo). Pero, fuera cual fuese la solución para los derechos adquiridos de los individuos, eso no otorgaría al nuevo Estado –que no tiene derecho adquirido alguno y que se ha independizado libremente de un Estado miembro– la pertenencia automática a la organización.¹⁰

Por último, el tercer argumento se refiere a que impedir o dificultar el reingreso inmediato de un territorio secesionado que quiera seguir formando parte de la UE se correspondería con un supuesto de salida no deseada de la organización y ésta es una posibilidad en principio no contemplada por los tratados (ni siquiera el art. 7 del TUE, que regula los casos de graves violaciones de los valores fundamentales de la UE por parte de un Estado miembro prevé la expulsión, sino solo la suspensión de derechos de ese Estado). En efecto, el antes mencionado art. 50 del TUE ha introducido el principio de que la salida solo puede ser voluntaria pero, de nuevo, la cuestión estriba en determinar hasta qué punto hay una interpretación analógica forzada al aplicar a un territorio que no ha firmado un tratado lo que está pensado por quienes sí lo han hecho. Si bien es verdad que puede denunciarse cierta inconsistencia lógica y rigidez política de la UE (al expulsar a quien no desea ser expulsado) no es menos verdad que hay una cierta falacia al apelar a lo que es derecho de los Estados miembros –y que ha sido negociado por ellos en los tratados para su propia protección– por parte de quien ha deseado libremente dejar de pertenecer a uno. En definitiva, los Estados son a la vez soberanos y señores de los tratados. Disponen de una posición privilegiada deliberadamente buscada que se traduce, por un lado, en determinar ellos solos posibles modificaciones internas de sus territorios¹¹ y, por el otro, en reservarse en exclusiva como altas partes contratantes el disponer –por unanimidad– quién compone la UE que ellos mismos han creado.

La posible solución pragmática de un reingreso rápido del nuevo Estado a la UE

Llegados a este punto de la discusión jurídico-política, dos conclusiones parecen indiscutibles: (a) por un lado, no existe y, sobre todo, no puede existir un derecho automático del Estado independizado a convertirse en miembro de la UE pues al menos es necesario resolver su encaje institucional

⁹ Así, hay que recordar que esos “criterios de Copenhague” incluyen la exigencia de que el Estado solicitante respete el art. 2 del TUE, lo que implica que sea una democracia efectiva, y que sea un Estado de derecho que respete las minorías y las libertades individuales (dos cuestiones que no se pueden predicar automáticamente de cualquier territorio secesionado que, por definición, tendría que aprobar una nueva Constitución por lo que, al menos, requiere comprobación). También es un “criterio” la constatación de si la UE está en condiciones de absorber al nuevo Estado y, de nuevo, no parece indiscutible que la respuesta sea automáticamente positiva. Por si fuera poco, el art. 50.5 del TUE establece que si un Estado miembro se retira de la Unión y solicita de nuevo la adhesión, su solicitud se someterá al procedimiento normal, sin que pueda apelar a ningún atajo por haber sido antes miembro.

¹⁰ Es interesante, en este sentido, el caso del cantón de Jura que suele ser citado como ejemplo a favor de la tesis de la pertenencia automática puesto que se secesionó unilateralmente del cantón de Berna a mitad de los 70 y eso no supuso su expulsión de Suiza (la UE no es una federación, pues su fundamento es estatal y solo levemente personal, pero también puede esgrimirse que la UE aspiraría a convertirse en una federación, como lo es Suiza desde 1848). De todos modos, aunque los ciudadanos de Jura nunca dejaron de ser suizos, lo cierto es que solo fue considerado nuevo cantón cuando oficialmente lo admitieron la federación y los demás cantones, incluyendo Berna, en 1979.

¹¹ El art. 4.2 del TUE, también redactado por la reforma de Lisboa, señala que “la Unión respetará la igualdad de los Estados miembros ante los Tratados, así como su identidad nacional, inherente a las estructuras fundamentales políticas y constitucionales de éstos, también en lo referente a la autonomía local y regional. Respetará las funciones esenciales del Estado, especialmente las que tienen por objeto garantizar su integridad territorial, mantener el orden público y salvaguardar la seguridad nacional” (énfasis añadido). Como ejemplo concreto de ese respeto, la UE no se ha pronunciado cuando un Estado miembro ha ampliado su territorio (como ha ocurrido dos veces con la República Federal de Alemania, al incorporar el Sarre en 1957 y luego reunificarse con la RDA en 1990) o cuando lo ha reducido (como ha pasado también dos veces con Francia, al salir el Sarre y luego los departamentos argelinos). Como se ha dicho antes, la UE sólo ha podido pronunciarse –por unanimidad– en los casos de los territorios de ultramar de Groenlandia y de Saint Barthélemy, precisamente porque han salido de la organización sin abandonar a la vez del ámbito soberano de sus Estados, por lo que era preciso re-regular las relaciones a partir de ese momento.

reformando los tratados expresamente y haciéndolo por unanimidad; y (b), por otro lado, no se puede negar el importante problema que produce el que ese territorio y sus ciudadanos ya forman parte de la organización y, sobre todo, quieren seguir haciéndolo, provocando una situación que posiblemente resulte indeseable, desagradable y/o difícil de implementar si se canaliza a través de una interpretación estricta del Tratado y conduce a una expulsión del nuevo Estado mientras se negocia su reingreso.

Para evitar el segundo de los problemas y atender a la vez la necesidad absoluta de negociar el reingreso, diversos autores han apelado al pragmatismo y propuesto fórmulas flexibles. La posibilidad últimamente más citada consistiría en iniciar la negociación institucional antes de que el Estado se independizase efectivamente. Es decir, una vez que la Comisión constata que se ha iniciado un procedimiento de secesión en un Estado miembro y que el territorio que se desea independizar quiere continuar en la UE, se abriría un proceso de negociación –que iría en paralelo o en inmediata continuación al que estaría desarrollando internamente el territorio y su Estado matriz para pactar la salida– que podría resolver rápidamente las cuestiones institucionales. Con buena voluntad de todas las partes, el acta de adhesión podría estar ratificada incluso para el momento en que se produjera la declaración formal de independencia y, por tanto, el ingreso sería completamente simultáneo.

En todo caso, está claro que la aplicación de la solución anterior –que, en efecto parece muy razonable a primera vista– requiere de la voluntad política de todas las partes interesadas. Y, por tanto, se puede concluir que el problema que provoca a la UE el que un territorio se separe de un Estado miembro y desee seguir formando parte de la Unión no tiene una respuesta meramente jurídica. El actual derecho de la UE es sin duda un impedimento pero también una interpretación flexible de ese derecho –gracias a la posible buena disposición política de todos los actores implicados– permitiría superar la rigidez del art. 49. La clave está pues en la voluntad política.¹³ La solución no puede venir de la mano del derecho sino de la política. Y no está *a priori* nada claro qué respuesta política darían las instituciones europeas y sus Estados miembros a una situación así. Si todo depende del pragmatismo, es necesario ponderar qué intereses y valores

están en juego para que la voluntad política de cada uno de los actores necesarios se incline hacia una solución flexible o, en cambio, alguno o algunos de ellos piense que resulte más pragmático inclinarse hacia la interpretación formal y estricta.

Ya sabemos que, así planteada la cuestión, es muy posible que varios Estados miembros temerosos por su integridad territorial se inclinen más bien hacia la rigidez y que en el caso del Estado matriz incluso podría existir una hostilidad directa.¹⁴ Sin embargo, también es cierto que –considerando la magnitud del problema– una posición basada en determinada interpretación formal de los tratados podría resultar políticamente difícil de mantener. Es decir, un veto o una posición muy poco constructiva durante las negociaciones de reingreso tendrían tal vez que enfrentarse a los poderosos deseos de una mayoría de Estados miembros o de las instituciones europeas.

Ignacio Molina

*Investigador principal de Europa
del Real Instituto Elcano y profesor de Ciencia Política
en la Universidad Autónoma de Madrid*

¹² Este posible fast track ha sido defendido hace poco en la Cámara de los Comunes por Graham Avery en relación con el caso escocés, resultando muy citado últimamente en el debate británico (The Foreign Policy Implications of and for a Separate Scotland, Foreign Affairs Committee, House of Commons, Londres, 643). El Informe de Avery señala acertadamente que, dado que el Tratado de Lisboa fija por una fórmula el número de los eurodiputados y hace desaparecer el sistema de votación de Niza para 2014 cambiándolo por un criterio demográfico, las negociaciones formales serían en principio fáciles para determinar los números que corresponden al nuevo Estado. No sería tan fácil, en cambio, fijar el número reducido que quedaría tanto para el Estado matriz como para el conjunto de los otros miembros (puesto que el poder es una suma cero que, en este caso, perjudica a los demás considerando el máximo de 751 diputados en el Parlamento y las reglas de votación en el Consejo donde no es indiferente el número de Estados que apoyan una decisión). Tampoco resultaría sencillo, en el caso concreto escocés, que el resto de Estados miembros y las instituciones aceptaran un reingreso rápido donde se respetaran los distintos privilegios y exenciones (opt-outs) que disfruta en este momento Escocia como parte del Reino Unido.

¹³ Nótese que los aspectos relativos a la pertenencia tienden más bien a ser interpretados de manera literal e incluso rígida por el Derecho de la UE. Por ejemplo, sobre la base de los tratados, se suele señalar que Grecia tendría que abandonar por completo la Unión, si eligiese salir de la Eurozona.

¹⁴ Una hostilidad que, dependiendo de cómo se desarrollara el proceso, no sería descartable por parte de Londres hacia una posible secesión escocesa pero que parece más previsible en el caso catalán, donde el desafío soberanista a Madrid se ha iniciado de manera particularmente abrupta. Con todo, las hipótesis contempladas en este análisis parten de la premisa de que –por muy áspero que pueda ser el proceso de secesión– en ningún caso se produciría una ruptura unilateral. Un desarrollo así supondría con casi total seguridad que el territorio independizado no podría convertirse en estado soberano. Apelando al antes mencionado art. 4.2 del TUE bastaría entonces con que el Estado miembro (en este caso España) etiquetase la separación como un atentado a su integridad territorial para que la UE no pudiera aceptar al pretendiente (en este caso Cataluña) como Estado y tampoco como candidato. El muy dificultoso proceso de obtención de reconocimiento internacional por parte de Kosovo –pese al fuerte apoyo europeo y norteamericano y las enormes particularidades de ese caso que deberían hacerle merecedor de un tratamiento excepcional, al margen de la voluntad de Serbia– sugieren que, casi con total seguridad, ese territorio secesionado de un Estado miembro de la UE no sería reconocido por los socios europeos, pero tampoco por el grueso de la comunidad internacional.

Tema

Se analizan las resoluciones y los desafíos del 18° Congreso del Partido Comunista Chino, celebrado entre los días 8 y 14 de noviembre.

Resumen

Este análisis se propone indagar, primero, en el ascenso al poder de la llamada “quinta generación” de líderes a raíz del 18° Congreso del Partido Comunista Chino. Además, se enumeran los cambios principales contenidos en la extensa enmienda, de claro calado político, a la Constitución del Partido. Finalmente, se enumeran brevemente los principales desafíos a los que deben hacer frente los nuevos dirigentes: desaceleración económica, cambio de modelo productivo, creciente desigualdad de rentas y riqueza, problemas medioambientales, política demográfica necesitada de revisión y rivalidad coyuntural con Japón y estructural con EEUU, entre otros.

Análisis

Entre el 8 y el 14 de noviembre el Partido Comunista Chino (PCC) celebró su 18° Congreso. Hubo un cambio de los máximos dirigentes, lo que se produce cada 10 años (Hu Jintao fue elegido Secretario General en el 16° Congreso, de 2002). La llamada “quinta generación” (siendo la primera la de Mao Zedong, la segunda la de Deng Xiaoping, la tercera la de Jiang Zemin y la cuarta la de Hu Jintao) accedió al poder máximo en el PCC y lo hará también en el Estado cuando se reúna en marzo próximo la Asamblea Popular Nacional y nombre a los nuevos presidente y primer ministro. Además, el Congreso adoptó una enmienda a la Constitución del Partido, con importante contenido político.

El ascenso de la “quinta generación”

Como es conocido, Xi Jinping accedió al cargo de secretario general (y futuro presidente) mientras que Li Keqiang fue nombrado n° 2 del PCC (y futuro primer ministro).

Se han dado dos circunstancias especiales en dichos nombramientos. En primer lugar, los dos máximos líderes pertenecen a dos facciones distintas dentro del PCC. Xi Jinping forma parte de la corriente *taizidang*, de los llamados *red princelings* (“pequeños príncipes rojos”), hijos de antiguos máximos dirigentes del PCC, y a la que pertenecen también Jiang Zemin, Zhang Dejian (quien sustituyó a Bo Xilai, después de su defenestración, en Chongqing) y Yu Zhengshen, secretario del PCC en Shanghai. Por su parte, Li Keqiang está inscrito en la corriente llamada *tuanshipai*, de la Liga de la Juventud Comunista (LJC) y de la que forman parte Hu Jintao o Wen Jiabao. Las diferencias entre las dos corrientes son difusas, pero existe cierto consenso en que los “príncipes” defienden el crecimiento económico casi a toda costa, para dar legitimidad al Partido, y son

Resultados y retos del 18° Congreso del Partido Comunista Chino

Este análisis se propone indagar en el ascenso al poder de la llamada “quinta generación” de líderes a raíz del 18° Congreso del Partido Comunista Chino.

Pablo Bustelo

políticamente conservadores (es decir, no contemplan, ni siquiera de palabra, la apertura política) y en que los *tuanshipai* desean un crecimiento sostenible y equilibrado y se manifiestan, aunque hasta ahora sólo de palabra, a favor de la democratización progresiva del régimen (por ejemplo, los discursos y las manifestaciones de Wen Jiabao, especialmente en los últimos años, han destacado por insistir en esos dos aspectos).

En segundo término, Xi y Li son los primeros líderes del PCC que no han contado con la bendición del patriarca Deng Xiaoping, quien falleció en 1997. Los presidentes anteriores, Jiang Zemin y Hu Jintao, fueron apoyados en su momento por Deng. Esta situación ha hecho que, en algunos círculos, se esté intentado revisar la herencia de política económica de Deng. Por ejemplo, éste insistió mucho en que unos deberían hacerse ricos antes que otros, lo que seguramente ha infundido en el prodigioso aumento de la desigualdad en los últimos años. También en el gradualismo (“cruzar el río sintiendo las piedras bajo los pies”), puesto en cuestión ahora por quienes dicen que la economía ya ha llegado a un nivel de aguas profundas, en las que no hay partes de rocas fuera del agua.

En otro orden de cosas, el Congreso se ha producido en un año en el que han abundado asuntos de corrupción: los “casos” Bo Xilai (miembro del Buró Político y secretario del PCC en Chongqing, destituido en marzo y acusado posteriormente de recibir sobornos y de complicidad en un asesinato), Xi Jinping (la agencia Bloomberg estimó en junio las inversiones de su familia en 376 millones de dólares) y Wen Jiabao (el *New York Times* desveló a finales de octubre que la fortuna de sus parientes podría rondar los 2.700 millones de dólares). Tales casos de corrupción o nepotismo han demostrado que esos males no afectaban únicamente a cuadros intermedios del Partido, como se decía desde las alturas, sino también a los máximos dirigentes. En otras palabras, las rencillas entre las dos facciones del PCC se han acentuado mucho en los meses anteriores al 18° Congreso, sin que existan precedentes en Congresos anteriores.

En cuanto al Comité Permanente del Buró Político, cabe destacar varias cosas. En primer lugar, no hay ninguna mujer, pese a que se rumoreaba antes del Congreso que podría entrar una (la consejera de Estado Liu Yandong). Tal cosa es llamativa y dice mucho sobre la importancia política en China de las mujeres, consideradas por Mao la “mitad del cielo”. Pero los órganos dirigentes del PCC siguen sin dar entrada adecuada a las mujeres. En el Buró Político hay dos mujeres sobre 25 miembros. En el Comité Central, hay 33 sobre 205 miembros.

Por otra parte, la corriente de los “príncipes” tiene una mayoría aplastante en el Comité Permanente del Buró Político, que ha pasado de nueve a siete miembros, con el fin de hacerlo más eficaz. La influencia todavía importante de Jiang Zemin, de 86 años, se ha hecho notar y la correlación de fuerzas es de seis a uno o, todo lo más, de cinco a dos a favor de los conservadores. Los únicos *tuanpai* son Li Keqiang y, con matices, Liu Yunshan, jefe del aparato de propaganda y censura desde 2002, pero a la vez muy cercano a Jiang Zemin. Los siete miembros del Comité Permanente del Buró Político son:

- Xi Jinping, de 59 años, hijo de un viceprimer ministro y presidente de la Asamblea Popular Nacional, antiguo jefe del PCC en Shanghai, organizador de los JJOO de 2008 y casado con una famosa cantante procedente del Ejército.
- Li Keqiang, de 57 años, patrocinado por Hu Jintao, a quien sucedió en la dirección de la LJC en los años 90, doctor en Ciencias Económicas (Universidad de Pekín), y que como viceprimer ministro ha ayudado mucho a sortear la crisis financiera global de 2007-2009.
- Zhang Dejian, de 66 años, economista formado en Corea del Norte, fue jefe de PCC en Guangdong y también en Chongqing, después de la caída de Bo Xilai (ha renunciado recientemente a ese cargo).
- Yu Zhengshen, de 67 años, secretario del PCC en Shanghai.
- Liu Yunshan, de 65 años, *tuanpai* pero cercano a Jiang Zemin, ha sido jefe del aparato de propaganda desde 2002.
- Wang Qishan, de 64 años, viceprimer ministro de Economía y ex-alcalde de Beijing. Nombrado ahora responsable de la lucha contra la corrupción.
- Zhang Gaoli, de 66 años, secretario del PCC en Tianjin.

Tal correlación de fuerzas tiene su importancia en las políticas que se seguirán en los próximos años. Todos los dirigentes coinciden en que es necesaria una reorientación de la reforma económica y de la apertura, pero discrepan en que tal cosa exija o no una mejor distribución de la renta (con un aumento de los ingresos de los agricultores, una red universal de seguridad social y mejoras sustanciales en pensiones) y requiera o no reformas políticas y sociales, esto es, la apertura democrática, por muy gradual que sea, y la defensa de los intereses de la población campesina y de los trabajadores migrantes.

Finalmente, cabe destacar que Hu Jintao no continúa como presidente de la Comisión Militar Central del PCC, lo que sí hicieron sus predecesores, siendo Xi Jinping quien controla al Ejército al ser su comandante en jefe.

En suma, cabe hablar de un resultado *a priori* decepcionante para los partidarios de un crecimiento económico sostenible y equilibrado y de una apertura política gradual. Por ejemplo, Hu Jintao, en su discurso de apertura del Congreso, señaló que China debía conseguir duplicar el PIB y la renta *per cápita* del país entre 2010 y 2020, lo que supone un incremento anual medio del 7% en ambas variables. Está por ver que los “pequeños príncipes” acepten un crecimiento tan “bajo” y tan alejado del 10% de variación anual media en 1980-2010.

Las resoluciones políticas y económicas

Hay que buscar las resoluciones más importantes en la enmienda a la Constitución del PCC, que se aprobó el último día del Congreso.

En dicha enmienda destacan varios aspectos. Pese a lo que rumoreaba con insistencia, no se ha eliminado el “Pensamiento Mao Zedong” de la parte de inspiraciones teóricas de PCC. En cambio, se ha añadido la “perspectiva científica del desarrollo” defendida por Hu Jintao y sus partidarios. Así, la enmienda señala que “el Congreso acordó por unanimidad que, junto con el Marxismo-Leninismo, el Pensamiento Mao Zedong, la teoría de Deng Xiaoping y la importante idea de las tres representaciones,¹ la perspectiva científica del desarrollo debe formar parte de la guía del Partido para la acción”.

Otro aspecto sobresaliente es que la enmienda insiste especialmente en la importancia de la reforma económica y de la apertura para el futuro de China. Resaltar esa estrategia puede parecer innecesario a estas alturas, pero quizá se deba a la voluntad de distanciarse de la llamada corriente neo-maoísta, uno de cuyos líderes era el defenestrado Bo Xilai, partidario de frenar la reforma y la apertura, para volver a los eslóganes anteriores a 1978.

Un tercer contenido es la insistencia, una vez más, en el “socialismo con características chinas”, una expresión en la que cabe todo pero que no significa casi nada. Como Xi Jinping, en su alocución ante la prensa el día 15 de noviembre, también citó esa frase, quizá la retórica “socialista” se vea acentuada ante las críticas de la llamada “izquierda” (maoístas y neo-maoístas), el aumento de la desigualdad y el prodigioso aumento de la riqueza de algunos privilegiados.

Finalmente, y de forma muy destacada, la enmienda defiende la “importancia estratégica” del “progreso ecológico”. En sus propias palabras, “el Congreso mantiene que el progreso ecológico es una tarea a largo plazo de importancia vital para el bienestar del pueblo chino y del futuro de la nación china. Es imperativo otorgar una alta prioridad a la realización del progreso ecológico y a su incorporación en todos los aspectos y en el proceso general

¹ Con arreglo a Jiang Zemin, presidente de la República entre 1993 y 2003 y secretario general del Partido de 1989 a 2002, el Partido representa a las fuerzas productivas avanzadas, a las fuerzas avanzadas de la cultura y a la mayoría del pueblo chino.

de mejorar el progreso económico, político, cultural y social, trabajar duro para construir un país hermoso y conseguir un desarrollo duradero y sostenible de la nación china”.

Los enormes retos del nuevo liderazgo

Los desafíos de los nuevos líderes del PCC, que pasarán a gobernar el país a partir del próximo mes de marzo, son variados y de gran importancia, en justa correspondencia con el tamaño económico (segunda mayor economía del mundo) y político que ha alcanzado el país y su creciente complejidad.

El primero es la desaceleración económica. El PIB, que aumentó el 9,2% en 2011, creció el 7,4% en el tercer trimestre de 2012. Las razones son principalmente dos: el aumento de la inversión ha pasado del 25% al 20% y el crecimiento de las exportaciones ha bajado del 20% al 5%, por la crisis europea de deuda (la UE era el primer mercado de exportación de China hasta hace bien poco) y las incertidumbres que pesan sobre la economía de EEUU. Es verdad que los datos de octubre son alentadores y quizá anuncian que la economía china ha tocado suelo o lo tocará en uno de los dos últimos trimestres del año, pero las previsiones de crecimiento del PIB para el conjunto del año rondan el 7,5%, la cifra recomendada por el gobierno, cuyas previsiones quedaban hasta ahora siempre desmentidas al alza.

El segundo reto es la reconversión del modelo económico (“desequilibrado, descoordinado e insostenible” en palabras de Wen Jiabao) desde la inversión y las exportaciones hacia el consumo interior. Tal cosa exige la reducción de la alta tasa de ahorro privado (de los hogares y las empresas), lo que no es fácil, porque obliga a aumentar sustancialmente las inversiones públicas en sanidad, educación y pensiones, así como en forzar a las empresas estatales a repartir beneficios en lugar de reinvertirlos. No cabe descartar la posibilidad que la nueva dirección del PCC posponga tales exigencias en aras de un crecimiento más rápido del PIB.

Además, la desigualdad en la distribución de la renta y la riqueza ha aumentado mucho en los últimos 10 años, lo que es un caldo de cultivo para que haya protestas sociales más numerosas. Se cree que esas protestas habrían pasado de 87.000 en 2005 a 180.000 en 2010. Es verdad que no todas las protestas son por la brecha de renta y de riqueza; muchas se deben a las confiscaciones ilegales de tierras, a problemas medioambientales, a la corrupción o a las condiciones de trabajo de los trabajadores emigrantes. Pero, según algunos especialistas, el coeficiente de Gini de los ingresos de los hogares, que mide la equidad de 0 (igualdad perfecta) a 1 (desigualdad máxima), ha aumentado de 0,3 a principios de los años 90 a 0,4 a finales de los años 2000. Eso es más que en Turquía, EEUU y Japón (se ha mantenido en el 0,3 en ese último país).

Por añadidura, los problemas medioambientales se han acentuado y generan importantes protestas sociales, como ocurrió con una refinería de cobre en Shifang (provincia de Sichuan) en julio y con una planta petroquímica en Ningbo, una ciudad portuaria al sur de Shanghai.

Por si esto fuese poco, la política demográfica debería ser cambiada. Es verdad que se ha reformado la política del “hijo único”, con la posibilidad de que los progenitores que sean ellos mismos hijos únicos puedan tener dos hijos en lugar de uno. Pero los expertos dudan de que esa medida sea suficiente para evitar que China se haga vieja antes de hacerse rica.

En política exterior, la situación no es sencilla. China debe resolver la rencilla con Japón por las islas Diaoyu/Senkaku y, sobre todo, hacer frente a la estrategia de “contención de China” de EEUU, acentuada por nuevos acuerdos de seguridad con algunos de sus aliados en la región y, sobre todo, por el giro del Pentágono hacia el “pivote asiático”.

Xi y Li son los primeros líderes del PCC que no han contado con la bendición del patriarca Deng Xiaoping, quien falleció en 1997

Cabe hablar de un resultado a priori decepcionante para los partidarios de un crecimiento económico sostenible y equilibrado y de una apertura política gradual.

Conclusiones

El 18º Congreso del PCC ha sido un hito importante en la evolución de China y sus repercusiones se dejarán notar durante años.

Por primera vez en mucho tiempo, el máximo dirigente, Xi Jinping, tendrá desde principios de su mandato los puestos de secretario general del PCC, presidente de la Comisión Militar Central (CMC) y presidente de la República (en marzo de 2013). Esto no ocurrió con Hu Jintao, que tuvo que dejar en manos de Jiang Zemin la CMC durante dos años. Tal cosa, en un sistema tan jerarquizado y con tanto culto a la personalidad, puede tener sus ventajas, si es que Xi opta por una reforma económica y política decidida o sus inconvenientes si Xi opta por el conservadurismo.

En segundo lugar, Xi Jinping es un “pequeño príncipe”, de manera que pertenece a la facción dirigida por Jiang Zemin, secretario general del Partido de 1989 a 2002. Por tanto, cabe suponer que será partidario de un crecimiento económico a toda costa, sin las precauciones de los últimos años (y, sobre todo, de 2012). Es posible igualmente que no otorgue particular importancia a la reforma política y la democratización del país, salvo de forma retórica, con el fin de mantener la estabilidad. Pero la contradicción entre el régimen político y una renta *per cápita* que puede alcanzar los 6.000 o 7.000 dólares en los próximos años (umbral a partir del cual las peticiones de reforma política se hacen socialmente más importantes, como se vio, entre otros casos, en Corea del Sur y Taiwán a mediados de los años 80) se hará cada vez más evidente. Además, en 2002 había una gran esperanza con un líder en teoría reformista en lo político, pero que, durante sus 10 años de mandato, apenas ha hecho nada. Quizá Xi Jinping nos dé una sorpresa, pese a sus credenciales conservadoras.

Además, el Comité Permanente del Buró Político tiene una mayoría aplastante de los “pequeños príncipes”, de manera de que la facción populista de la LJC ha sido marginada y hasta humillada. Es muy posible que la lucha entre las facciones de aquí en adelante haga muy difícil el consenso, en un sistema de toma de decisiones que descansa casi siempre en él. A cambio, los nuevos dirigentes tienen una alta y probada capacidad administrativa, además de mucha experiencia política, de manera que, sin duda, serán más activos que Hu Jintao durante su segundo mandato.

Finalmente, los retos a los que China debe hacer frente son de gran calado. La enumeración es larga: desaceleración económica, cambio de modelo productivo, creciente desigualdad de rentas y riqueza, problemas medioambientales de auténtica pesadilla, política demográfica que exige algunas modificaciones y rivalidad coyuntural con Japón y estructural con EEUU, entre otros desafíos. Está por ver que la “quinta generación” de líderes chinos esté a la altura de las circunstancias.

Pablo Bustelo

*Investigador principal de Asia-Pacífico
del Real Instituto Elcano*

Theme

The rise of China and the emergence of India pose intellectual, technological, organisational and political challenges for the European Union and for the West in general, but also provide opportunities.

Summary

The rise of China and the emergence of India have profound implications for the world's economy and politics. Both consistently registered high growth rates before the global financial crisis and the Euro-zone sovereign debt crisis led to a contraction. China has already trebled its share of world GDP and India has doubled it.

European perceptions of the opportunities of a Chinese market with a population of a billion-plus have now been replaced by perceptions of a more assertive China, as an economic challenge and threat. Recent opinion polls indicate that majorities in many Western European countries have increasingly negative views of China's growing military power.

Analysis

Economic Challenges

China –the workshop of the world– is perceived by most Europeans as a direct and immediate threat to European jobs since it is with China that the Union has the largest bilateral trade deficit. Europeans continue to be acutely concerned about the artificial undervaluation of the yuan, government subsidies and the scant respect for intellectual property rights. The rapid inroads made by China in Europe's backyard (Africa) and Latin America has shocked and surprised Europeans.

The Union's trade with India was nearly six times less than with China. India is seen as a latent and potential threat taking away service-sector jobs, though pressures should increase as both China and India move up the value chain.

In the wake of the Euro-zone sovereign debt crisis, European scepticism of China was replaced by hopes that a cash-rich China would use its foreign exchange reserves to help crisis-ridden states. A succession of European leaders visited Beijing to solicit help in coping with the crisis despite concerns in some quarters about investments by Chinese sovereign wealth funds. Many Indian companies have felt that the fundamental reasons to invest in the EU had not changed and they continued to be on the lookout to enhance their investments in Europe.

Normative Disconnect

There is a growing normative disconnect between Europe and the emerging Asian powers. Postmodernist Europe has increasingly become a norms entrepreneur which seeks to propagate and reflexively impose social, economic and

The European Union and the Emerging Asian Powers of China and India¹

The rise of China and the emergence of India have profound implications for the world's economy and politics.

Rajendra K. Jain

ideological norms as global public goods that have been so successful in Europe at the global level irrespective of other countries' stage of development, historical background and social and cultural peculiarities.

Neither China nor India were present at the inception of this international architecture. Both are beneficiaries of it, although for a long time they had been its victims. Both are concerned about a creeping Western 'regulatory imperialism'. Both seek to transform themselves from being rule-takers to proactive rule-makers. As a result, there is a basic contestation about the content, value and scope of norms.

Both China and India remain acutely sensitive about their sovereignty and internal autonomy against intrusive human-rights issues and remain wary about regime change and humanitarian intervention and the circumstances in which force might be used. Both regard the EU as a somewhat lonely postmodernist power in what is essentially a modern and pre-modern world.

Global Governance

Emerging powers like India argue that the structures of global governance must be more democratic, representative and legitimate to reflect today's economic and geopolitical realities. Whereas there has been limited democratisation of the global economic architecture, the political and security architecture remains frozen. While Europe does acknowledge the need to restructure international institutions and give more voice and seats to emerging powers in the World Bank and IMF, the assumption is that the rising powers will be co-opted and accommodated within the existing system, which is largely dominated by the West.

Climate Change

Both China and India argue that measures to address environmental concerns should follow the principle of 'common but differentiated responsibilities', which holds that the developed countries, as historical beneficiaries of environmental exploitation, must shoulder a disproportionate

¹ Summary of the talk presented at the Elcano Royal Institute, Madrid October 25th, 2012.

burden of the costs associated with reducing environmental degradation, thereby providing the developing world with the requisite space to develop.

A distinction, they say, must also be maintained between 'lifestyle emissions' of the West and 'survival emissions' of developing countries. Both recognise the importance of sustainable development. For both Asian giants, the key word in 'sustainable development' is 'development' because that is the only way to get millions out of poverty. Both Asian countries argue that it is imperative for low-emission technologies to be made available to poorer countries at a price they can afford.

Making Strategic Partnerships more meaningful

A growing realisation that the EU's strategic partnerships were neither strategic nor real partnerships led Herman van Rompuy, President of the European Council, to call for an extraordinary meeting of the Council in September 2011 to discuss the Union's strategic partnerships for the first time. Rompuy acknowledged that 'new players do not always share our interests and worldviews' and added that 'we have strategic partners, now we need a strategy'. The consensus that emerged at the meeting was that Europe is still punching below its weight and that the discussions focused mainly on European coordination mechanisms to become more strategic in its approach to its strategic partners.

Both China and India have a preference for bilateralism in their dealings with EU Member States. The proliferation of EU-China dialogues has not necessarily led to greater cooperation between the two sides. Greater dialogue is not the same as finding and implementing solutions. Even where there is agreement, this is not sufficient because very often there is a large gap between the EU and China on how to implement those agreements.

Emerging Donors

Emerging donors like China and India (to a much lesser extent) pose a serious challenge to the existing multilateral development assistance regime. China's increasing economic and political weight in Africa and Latin America is challenging Western development paradigms and eroding the dominance of the Western countries that frame the terms and content of development debates and strategies. China's unconditional lending to African countries without raising uncomfortable questions or riders is introducing competitive pressures into the existing system. Beijing's unconditional lending to countries like Sudan and Zimbabwe undermines Western sanctions. Some have even argued that a 'Beijing Consensus' is replacing the 'Washington Consensus'. While African politicians rarely talk about following a 'Beijing Consensus', they welcome the flow of Chinese aid that comes without Western lectures about good governance, democracy and human rights.

Conclusions

It is difficult to say if most Europeans tend to perceive China as an economic threat and India's rise as a benign and stabilising development around the world. Europeans do not seem to be unduly perturbed by the rise of China except as regards their increasing worries about the mounting trade deficit, which has not so far become an emotive political issue in Europe.

Predictions about the continued economic rise of China and India are not inevitable since both Asian powers have incredibly large and complex economies and trends are difficult to predict. Both of them confront formidable challenges: to constantly balance the manifold demands of their changing and diverse societies. To varying degrees, both China and India will be relatively rich states with very large poor populations: they will have a high national wealth with a poor per capita income.

The rise of India and China offers two developmental models to the world, especially to developing countries: one spearheaded by a non-democracy/one-party state and the other by an open and democratic regime in a free market economy.

The rise of China and India poses intellectual, technological, organisational and political challenges for the West, but also provides opportunities since the two countries contribute to greater growth worldwide as their increasingly consumerist middle classes demand European goods, technologies and services. For both China and India, Europe remains a vital source of trade, advanced technology and foreign direct investment. Both realise that Europe will also be an indispensable partner in the future because it still has enormous capacity to influence the world's economy and politics.

Rajendra K. Jain

Jean Monnet Chair and Chairperson, Centre for European Studies, Jawaharlal Nehru University, New Delhi

El reequilibrio económico del mundo, con economías desarrolladas estancadas y economías en desarrollo creciendo, deja espacio para nuevas empresas. Las de Iberoamérica conquistan posiciones y sus estrategias comerciales para estratos bajos, les permiten avanzar en otros mercados emergentes, desde Asia a África. Además, la crisis de Europa y EEUU favorece su expansión, mediante compras de empresas endeudadas. Desde España es necesario estar atentos al crecimiento de las multilaterales, a su presencia en Europa y a sus estrategias de expansión. Un espacio de competencia, pero también de esfuerzos interdependientes, puede favorecer a ambas partes.

Resumen

Para América Latina se esperan incrementos anuales del 4% del PIB en los próximos cuatro años. A pesar de la crisis mundial, el grupo de primeras 65 empresas multilaterales mantuvo el porcentaje de inversiones fuera de sus países de origen en torno al 38%. Y crecieron: vendieron 710.228 millones de dólares en 2011, frente a 668.974 millones en 2010, un crecimiento del 6% en un entorno difícil. El crecimiento de las nuevas clases medias iberoamericanas ha favorecido la expansión del consumo y la consolidación de estas empresas, que, tras crecer en la Región, se han lanzado a conquistar nuevos mercados en EEUU, la UE, Asia y África. El espectro de sectores es amplio y abarca agroindustria, aeronáutica, energías alternativas, construcción, comercio, productos cosméticos, minería, telecomunicaciones, siderurgia y algunas tecnológicas.

A la vista del empuje emergente de las empresas latinoamericanas, es conveniente trabajar los vínculos con España y con las empresas españolas en cuatro aspectos: compras, inversión, instalación de sedes y alianzas. Estar abiertos a la inversión “de vuelta” de las empresas latinoamericanas puede ser beneficioso en momentos de crisis mundial. A la vez, es importante fomentar la implantación de sus sedes en España, quizá con estrategias diferenciadas por sector y nacionalidad, y con elementos fiscales, jurídicos y competitivos. Promover que las empresas afines a nuestros sectores de excelencia –banca, *utilities*, construcción, distribución y turismo– se radiquen en España es acompañar un movimiento natural. Y sin perder de vista que otros sectores, quizá no tan destacados, tienen *clusters* muy interesantes en España: la siderurgia en Bilbao y el automóvil en diversas ciudades, desde Barcelona a Valladolid. El establecimiento de alianzas por proyectos, recursos o mercados –Oriente Medio, Asia, EEUU o África– también es un área que requiere atención, trabajo y desarrollo entre España y América Latina.

El viaje de vuelta: la expansión de las empresas latinoamericanas

Las empresas de Iberoamérica conquistan posiciones y sus estrategias comerciales para estratos bajos, les permiten avanzar en otros mercados emergentes, desde Asia a África.

Mercedes Temboury

Análisis

Las empresas de países emergentes están llamadas a desempeñar un papel importante en el nuevo equilibrio de poder. Están cobrando fuerza las latinoamericanas. La estabilidad de la región, con cinco países en grado de inversión, permite augurar un futuro próspero a las multilaterales y la emergencia de otras nuevas. El 15 de noviembre se celebrará en Bogotá el II Encuentro de Empresas Multilaterales. En España existe un índice específico de Bolsa, Latibex, que agrupa a algunas de estas empresas.

En 1999, menos del 50% de las 500 mayores empresas de América Latina eran locales. En 2007, ya eran el 75%. Hoy, las multilaterales están comprando empresas europeas y estadounidenses endeudadas. Las empresas de EEUU se fueron de la región tras los atentados del 11-S y las europeas, afectadas por la crisis argentina, también huyeron, salvo las españolas. Se puso de moda invertir en Asia. Mientras el mundo ignoraba a América Latina, las multilaterales se lanzaron a la Reconquista. La mayoría de las multinacionales extranjeras que vendían productos de consumo se enfocaban a las clases altas: del 15% al 20% de la población. Sin embargo, las empresas locales se dedicaron a los consumidores más pobres, mucho antes de que esa estrategia se pusiera de moda.

A pesar de la crisis mundial, el grupo de primeras 65 empresas multilaterales de *América Economía 2012* mantuvo el porcentaje de inversiones fuera de sus países de origen en torno al 38%. Y crecieron: vendieron 710.228 millones de dólares en 2011, frente a 668.974 millones en 2010, un crecimiento del 6% en un entorno difícil. Tienen algunas diferencias con las de otras zonas emergentes del mundo, en lo que se refiere a propiedad, foco en la región y sectores que

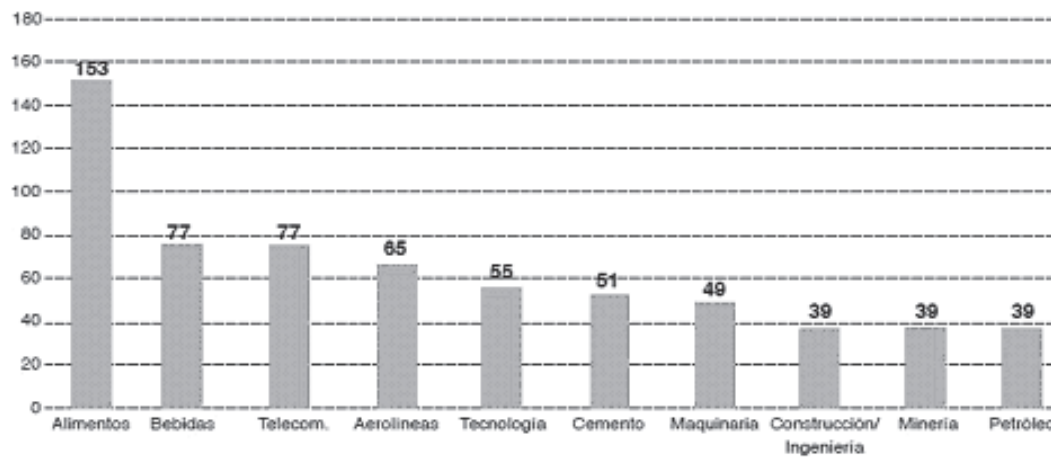
Figura 1. América Latina: riesgo país, 2007-2012

	Promedios anuales					2012							
	2007	2008	2009	2010	2011	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto
Argentina	327	871	1 174	696	701	840	843	880	962	1 236	1 088	1 087	1 051
Belice	484	827	1 421	818	1 011	1 466	1 836	1 665	1 732	1 694	1 691	1 765	2 422
Brasil	182	293	300	209	195	225	197	177	188	244	208	183	179
Chile	103	216	206	131	140	162	160	148	156	191	167	154	146
Colombia	163	301	320	194	166	200	171	141	152	207	158	140	137
Ecuador	661	1 398	2 016	954	819	818	788	824	792	948	892	852	791
El Salvador	164	419	488	322	383	485	473	453	470	508	480	471	430
Jamaica	373	545	845	492	485	669	625	579	610	653	640	662	663
México	129	251	298	191	188	229	209	185	187	249	202	176	186
Panamá	157	299	304	181	172	212	180	153	158	218	187	169	149
Perú	141	276	282	179	194	221	195	157	166	216	174	145	145
República Dominicana	212	680		373	453	557	543	506	513	532	488	481	418
Trinidad y Tabago	166	378	868										
Uruguay	200	417	412	219	200	222	206	173	190	251	197	172	158
Venezuela (República Bolivariana de)	352	877	1 254	1 107	1 213	1 155	916	939	926	1 209	1 129	1 099	1 001
América Latina y el Caribe (14 países)*	261	548	717	433	451	533	524	499	514	597	550	540	563

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de JP Morgan Emerging Markets Bond Index Global (EMBI Global).

* No incluye Trinidad y Tabago.

Figura 2. Distribución por sectores de las 500 mayores multilaterales



América Economía 2012

Figura 3. Algunas de las mayores empresas latinoamericanas, por países



Figura 4. Las multilaterales más globalizadas

	EMPRESA	PAÍS DE ORIGEN	SECTOR	VENTAS MM US\$ 2011	EMPLEADOS 2011	% VENTA EN EXT.	% INVERSIÓN EN EXT.	% TRABAJADORES EN EXT.	ÍNDICE DE GLOBALIZACIÓN 2012
1	GRUPO JBS - FRIBOI	BR	Alimentos	32.944	128.036	89,2	66,5	61,7	80,3
2	BRIGHSTAR	BO	Teleco	4.700	3.750	60,3	77,1	84	80,1
3	LAN	CL	Aerolíneas	5.718	21.838	75,1	77,6	48,2	79,8
4	CEMEX	MX	Cemento	13.546	46.500	75,6	68,7	65,8	79
5	TENARIS	AR	Siderurgia	9.973	25.422	80,4	82,3	71,5	77
6	TELMEX	MX	Teleco	7.057	19.026	95,9	51	89,9	71,6
7	GRUPO ALFA	MX	Petroquímica	13.053	56.978	45	72,1	27	68,1
8	VALE	BR	Minería	55.014	70.785	18,4	50,6	27,1	66,7
9	GERDAU	BR	Siderurgia	18.876	50.000	38,9	60,9	48	66,1
10	AJEGROUP	PE	Bebidas	1.450	10.000	78	68,4	74	65,1
11	IMPSA	AR	Energía	1.067	3.108	46,3	79,2	49,8	64,9
12	ODEBRECHT	BR	Ingeniería	32.325	89.500	34,6	57	48,6	64,3
13	GRUPO BIMBO	MX	Alimentos	10.463	126.747	54,4	61,1	52,7	64,2
14	LABORATORIOS BAGÓ	AR	Farmacéutica	1.012	6.500	23,1	86,4	67,5	62,5
15	SIGDO KOPPERS	CL	Ingeniería	2.017	20.334	43,5	70,4	25	61,4
16	AMÉRICA MÓVIL	MX	Teleco	47.690	56.500	36	33,6	70	61,1
17	PETROBRAS	BR	Petróleo	130.172	80.492	34,5	31,5	17,5	60,4
19	GRUPO CASA SABA	MX	Retail	4.670	11.758	73	53,9	68,4	59,4
20	MARFRIG	BR	Alimentos	11.549	96.000	60,1	32,1	41,7	59
21	AVIANCA - TACA	CO/SV	Aerolíneas	3.279	6.950	82	22,4	77	58,9
22	GRUPO NUTRESA	CO	Alimentos	2.736	29.679	30,5	72,8	20,9	58,6
23	CSAV	CL	Náutica	5.152	9.749	93,4	38	63	55,6
24	INTEROCEÁNICA	CL	Náutica	880	3.251	79,2	59	54	54,3
25	MEXICHEM	MX	Petroquímica	3.416	10.000	76	30,6	70	53,9

América Economía 2012

abarcan. En cuanto a propiedad, la mayoría son de capital privado, un 97%, estando en manos de un grupo familiar el 77%. Esto contrasta con las empresas rusas y chinas, de propiedad estatal en un 33% y 69%, respectivamente. Por tanto, las multilatinas pueden ser más resistentes a vaivenes políticos o geoestratégicos. El foco de su expansión es regional primero: Latinoamérica y, en casos como el mexicano, también EEUU. Las multinacionales indias y chinas han primado los despliegues en EEUU y Europa, ahora en crisis, y en algunas zonas de África. En cuanto a sectores de actividad, las empresas iberoamericanas abarcan agroindustria, aeronáutica, energías alternativas, construcción, comercio, productos cosméticos, minería, telecomunicaciones, siderurgia y algunas tecnológicas. Las multinacionales de otras regiones emergentes están más concentradas en su actividad y tienen mayor porcentaje de empresas de tecnologías de la información.

El crecimiento de las nuevas clases medias iberoamericanas ha favorecido la expansión del consumo y la consolidación de estas empresas. La fase más intensa sucedió a partir de 2002, impulsada por los altos precios de las materias primas, el crecimiento de las economías, la bajada de los costes de capital y una fuerte demanda china. Los años previos, de 1990 a 2002, con reformas liberales en varios países de la región y firmas de tratados de libre comercio, produjeron una entrada de capitales considerable, la privatización de compañías estatales y la adaptación al nuevo contexto de empresas de capital local, con estrategias muy competitivas.

Los resultados por sectores del año 2011 permiten detectar amenazas y oportunidades para la economía regional: fue un año positivo para el comercio, debido a un mejor acceso al crédito, tanto bancario como proporcionado por el propio comercio minorista. Esto se debe a las nuevas clases medias y sólo en Brasil se proyectan más de 40 nuevos centros comerciales. Algunos expertos prevén que el *boom* minero esté deteniéndose. La crisis de las economías desarrolladas moderará el crecimiento chino y enfriará su demanda. Es un reto para una industria enfrentada a presiones ambientales y sociales. El sector de ingeniería y construcción seguirá creciendo debido a un déficit de infraestructura y al aumento demográfico. La infraestructura mejoró en la región durante la última década, pero todavía no está a la altura del crecimiento económico. Se necesita resolver la falta de carreteras, aeropuertos y transporte urbano. Destacan Brasil, México y Chile en concesiones de carreteras, ferrocarriles y telecomunicaciones. La ampliación del Canal de Panamá es fundamental para la región y está en curso. Aun así, hace un año se hicieron estudios preliminares para el “canal seco” en Colombia, que construiría China y que conectaría el Atlántico y el Pacífico, mediante unos 200 km de ferrocarril que partiría del Caribe para llegar a una ciudad próxima a Cartagena. En el sector energético y petrolero, la atención está en los yacimientos de aguas profundas en Brasil y en los yacimientos no convencionales de gas en Argentina. La nacionalización de YPF desafió cimientos de la seguridad jurídica. México buscará para PEMEX un modelo como el brasileño para Petrobras. El petróleo en Colombia y Perú también se está abriendo a la inversión privada. En el plano

ambiental la ventaja la tiene Brasil, cuyo etanol de caña de azúcar es el biocombustible más económico conocido.

Cuestión de escala

Brasil y México son líderes en generación de empresas, con grandes mercados internos. El primero cuenta con amplios recursos naturales y el segundo es vecino del mercado de EEUU. Otros países con mercados internos mucho más pequeños, pero con políticas económicas y comerciales competitivas, destacan, como es el caso de Chile. Colombia emerge como nuevo foco de desarrollo y Perú está siguiendo el mismo camino, basado en grupos mineros y algunas empresas de distribución. Estos tres países han firmado, en los últimos años, acuerdos comerciales: Perú con APEC, Mercosur, EEUU, China, Japón, Corea del Sur, Singapur y otros países de la región; Colombia con la UE, EFTA, EEUU y países de la región; y Chile, además de con los países ya mencionados, con Turquía, Malasia, Canadá, Australia y la India.

Brasil ha tenido una trayectoria de éxito en conglomerados industriales de propiedad mixta, privada y estatal. Es líder mundial en biocarburantes. Entre sus empresas destacan las que empezaron como empresas públicas –asociadas a materias primas o sectores estratégicos– (Petrobras, Vale y Embraer), las vinculadas a energía e infraestructuras (Odebrecht y Votorantim) y algunas innovadoras en gran consumo (Natura y Alpargatas) y producción de bioetanol (Cosan). Petrobras y Vale, petrolera y minera respectivamente, han sido objeto de numerosos análisis. Embraer es uno de los grandes grupos aeronáuticos mundiales.

Odebrecht es un grupo de Ingeniería y energía cuya cifra de negocio fue, en 2011, de 37.855 millones de dólares. En petróleo y gas ofrece servicios de perforación y mantenimiento de plataformas. En 2011 creó Odebrecht Defensa y Tecnología para desarrollar equipos aeroespaciales, radares y misiles. Controla la petroquímica Braskem. Entre sus proyectos en curso está la construcción de carreteras en Perú y Colombia. En Perú, además, actúa como constructora e inversionista en un proyecto hidroeléctrico. En Argentina está construyendo un gasoducto y en Panamá parte del metro. Fuera de América Latina está presente en los Emiratos Árabes, África y Portugal.

Votorantim se dedica al cemento, la minería, la siderurgia, la celulosa, la generación de energía hidroeléctrica y la alimentación en 24 países: América Latina, EEUU, Canadá, Austria, Bélgica, Suiza, Hungría, China y Australia. En 2011 facturó 12.618 millones de dólares. Posee grado de inversión por parte de las tres agencias de calificación estadounidenses. Emplea a 40.000 trabajadores y empezó su proceso de internacionalización en 2001. Está entre las 10 mayores cementeras del mundo.

Natura Cosméticos está en Argentina, Chile, Perú, Colombia, México y Francia. Su mercado doméstico es complejo por su variedad étnica y por ser muy consciente de la belleza: el consumo en cosméticos en Brasil es del 1,7% del PIB *per cápita*, mayor que en Francia (0,7%). A diferencia de Avon, con una red de distribución similar, su

mercado no es sólo el de bajos ingresos, sino también el de lujo. Ha vinculado su imagen a la biodiversidad brasileña, a proyectos sociales y al desarrollo sostenible. En agosto de 2012 lanzó NINA, cuyo objetivo es la creación de una red de investigación científica y de desarrollo tecnológico en la Amazonia. En 2011 facturó 3.259 millones de dólares, creciendo un 8,9% sobre 2010.

Alpargatas, surgida en 1907 con zapatillas para recolectores de café, es hoy pionera, con la marca de chancas Havaianas y contratos de distribución en Sudamérica de marcas como Timberland y Mizuno. En 2011 facturó 1.420 millones de dólares y su crecimiento medio anual, desde 2007, ha sido del 12,4% en cifra de negocios. Comercializa sus productos en 83 países, produce en dos –Brasil y Argentina– y tiene oficinas en Brasil, EEUU, Portugal, Francia, Italia, el Reino Unido y España.

Cosan es el mayor productor de caña y exportador de azúcar del mundo, y productor de etanol para biocombustible. Su facturación en 2011 fue de 12.214 millones de dólares. Compró a Exxon la red de gasolineras ESSO en Brasil en 2008 y la distribución de lubricantes Mobile para Bolivia, Paraguay y Uruguay. En 2011 firmó una *joint venture* con Shell, combinando 4.900 millones de dólares en activos de etanol, azúcar y distribución de combustible en una nueva empresa llamada RAIZEN.

México tiene una alta proporción de empresas familiares. Entre ellas destacan: Cemex, América Móvil y Bimbo.

CEMEX nació en 1906 como Cementos Hidalgo. La empresa aprendió que, en mercados emergentes, el cemento lo compra el usuario final, en bolsas, para construir su propia casa y con un presupuesto limitado: es un producto de consumo masivo, cuya marca importa. En las dos últimas décadas, la empresa ha adquirido compañías hasta convertirse en una de las mayores cementeras del mundo, junto con Lafarge y Holcim. CEMEX es conocida porque su despliegue de tecnología permite reducir costes y capitalizar el conocimiento de la organización: es el “CEMEX way”. Su estrategia de expansión internacional es muy eficaz en capacidad de integración. Se ha expandido a toda la región y a España. A principios de 2000 se introdujo en Filipinas, Tailandia y Egipto. En 2000 llegó a EEUU, comprando Southdown Inc. En 2005 adquirió la británica RMC y en 2007 la australiana Rinker.

América Móvil es una historia de éxito empresarial de los últimos 20 años. Surgida a partir de la privatización de Telmex, es una compañía de telecomunicaciones líder en Latinoamérica. Pertenece a Carlos Slim y su política de adquisiciones ha sido muy prudente: en telefonía fija han entrado comprando compañías de cable, mucho más baratas que los operadores “incumbentes”, poco sometidas a gravámenes regulatorios y a una opinión pública recelosa de las privatizaciones. Su marca móvil, Claro, opera en todos los países de la región, salvo Bolivia y Venezuela. En EEUU tiene un operador móvil virtual, Tracfone, que ha sido un éxito, y es el quinto operador por número de clientes del país, con 21,3 millones.

Bimbo es una de esas escasas marcas que consiguen nombrar a un producto. Nacida en los años 40, ha sido sinónimo de calidad y buena distribución. En 2006 entró en el mercado chino mediante la compra de Panrico en Pekín. La crisis global ha supuesto una enorme oportunidad para la empresa, ya que en 2008 compraba Nutrella en Brasil, en 2009 George Weston en EEUU y en 2011 Sara Lee en EEUU, Bimbo Iberia para España y Portugal y Fargo en Argentina. Hoy Bimbo es líder en el mundo en venta de panificados. Concentra el 4% de las ventas mundiales, el 17% en EEUU y el 14% en México.

En Chile existe una fuerte proporción de mineras: 20 de 44 empresas mineras latinoamericanas son chilenas. Chile es el primer productor mundial de cobre y tiene el 30% de la producción mundial de litio, el 33% del yodo y el 35% de molibdeno. Además, destacan dos potencias del comercio minorista, Cencosud y Falabella, y una emergente en TI: Sonda. Cencosud facturó en 2011 14.515 millones de dólares, está presente en Argentina, Brasil, Colombia y Perú y ha abierto una oficina en Shanghai. Su negocio consiste en supermercados,

Brasil y México son líderes en generación de empresas, con grandes mercados internos.

grandes almacenes, centros comerciales y servicios financieros. Falabella facturó 9.268 millones de dólares en 2011 y tiene actividad en Argentina, Chile, Colombia y Perú. Ha sido pionera en la integración entre servicios bancarios y supermercados. Sonda, presente en nueve países de Latinoamérica, destaca en informática y *software*, y en 2011 facturó 1.142 millones de dólares, con un crecimiento anual desde 2007 del 20,6%. Se ha especializado en *cloud computing*, con Qumulos. En presentaciones a inversores ha comentado estar pensando en instalar servicios en Australia, para luego entrar en Asia.

En Perú se fortalecen las empresas de materias primas, a pesar de un escenario diferente al chileno, ya que muchas son de capital extranjero. Además, destacan tres empresas de nutrición y distribución: Alicorp, Ajegroup y Grupo Gloria. Ajegroup es una empresa cuyas marcas más populares son Big Cola y Kola Real. Ha conseguido desafiar a Coca-Cola y Pepsi, ofreciendo precios inferiores. Empezó vendiendo refrescos puerta a puerta en Lima y creó un sistema de distribución que funciona en mercados emergentes, al considerar a los vendedores ambulantes como un activo. Está presente en Ecuador, Perú, Centroamérica, México, Colombia, Venezuela y Brasil. En Asia está en Tailandia, Vietnam, la India e Indonesia y en 2011 facturó 1.450 millones de dólares.

En Argentina, a pesar de la erosión paulatina y constante del tejido empresarial, destacan las alimentarias Molinos Río de la Plata y Arcor. Esta última se ha expandido fuera de Latinoamérica a Sudáfrica, China y España. Tiene previsto cerrar 2012 con 3.500 millones de dólares de cifra de negocio. Una empresa innovadora en la alianza agrícola/tecnología es Los Grobo, uno de los mayores productores de grano y proveedores de servicios agrícolas del mundo, pese a no poseer ni tierras, ni tractores. Produce soja, maíz y trigo en una superficie de 300.000 hectáreas entre Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay.

En Colombia, Avianca y Nutresa figuran entre las compañías más globalizadas. Avianca está unida a la salvadoreña Taca y ha firmado recientemente un acuerdo con Aeroméxico de código compartido. Avianca es la competidora regional de la alianza LAN-TAM. Grupo Nutresa es la empresa antes conocida como Grupo Nacional de Chocolates, SA, especializada en carnes, galletas, chocolates, café, helados y pasta. Vende sus productos en más de 70 países, con presencia directa en 11 países latinoamericanos y fábricas en seis de ellos. Su plantilla está compuesta por 28.500 empleados.

Las multilatinas más internacionales

Al analizar las empresas con mayor actividad internacional aparecen otras que las de mayor volumen de facturación. El ranking de multilatinas de América Economía mide tres indicadores distintos, que resume en uno. Los subíndices son: (1) porcentaje de ventas en el extranjero; (2) porcentaje de inversiones en el extranjero; y (3) porcentaje de trabajadores en el extranjero.

En porcentaje de ventas en el extranjero, los líderes son América Móvil/Telmex, la petrolera PDVSA y la naviera chilena Compañía Sudamericana de Vapores (CSAV). Esta última es una de las compañías navieras más antiguas del mundo, fundada en 1872. CSAV extendió sus actividades a EEUU y después a Europa, el Lejano Oriente y Japón, el Sudeste Asiático/Islands del Pacífico y a la costa este de Sudamérica. Desde 1998 ha desarrollado una continua mejora de su flota, llevando adelante un plan de construcciones en diferentes astilleros: en 2004 comenzó la construcción de 12 naves-*containers* en Taiwan, en *joint-venture* con Peter Döhle.

En porcentaje de inversiones en el extranjero hay tres empresas argentinas en cabeza: Laboratorios Bagó, Tenaris e IMPSA. Laboratorios Bagó es una farmacéutica que factura casi 1.000 millones de dólares y que descubrió la molécula original del Talnifumato, un antiinflamatorio de tolerancia gástrica que también se exporta al Sudeste Asiático. En la actualidad tiene presencia en 22 países de Latinoamérica, Europa y Asia y sus productos se encuentran en 47 países de todo el mundo. IMPSA factura alrededor de 1.000 millones de dólares y está especializada en el sector de energías renovables y petroquímica. Tiene presencia en América del Norte, Central y del Sur, y en Europa, Asia y África. Tenaris, que forma parte del grupo siderúrgico Techint, cuya facturación agregada en 2011 fue de 24.000 millones de dólares, es de fundación italiana y se especializa en la construcción de oleoductos y gasoductos. En el año 2011 compró una participación en la brasileña Usiminas, pasando a controlarla, junto con Nippon Steel.

En porcentaje de trabajadores en el extranjero, las empresas líderes son Telmex, Brightstar y Sonda. Brightstar es la única empresa boliviana que destaca, con sede en Miami, pero fundada por el boliviano Marcelo Claure. Presente en 61 países, ofrece fabricación de teléfonos, distribución, operación de puntos de venta, reparación de celulares y capacitación de vendedores de las operadoras. Tiene contratos con todos los fabricantes de móviles, incluyendo a Samsung, Motorola y Nokia. Fue fundada en 1997 y se benefició de la gran expansión mundial de la telefonía móvil. En los últimos años la aparición de *smartphones* y *tablets* le ha permitido crecer aún más.

En 2012 una empresa de alimentos ocupa el primer lugar: la brasileña Grupo JBS-Friboi tiene el mayor porcentaje de ventas en el exterior de todas las multilatinas. De un pequeño matadero en el estado de Goiás, ha pasado a ser, en cinco años, la mayor empresa de proteínas del mundo. Esto ha sucedido con la compra de las estadounidenses Swift Foods y Pilgrim's Pride. Ha superado su nicho de carne vacuna, diversificándose a carne porcina y de ave.

Hay que puntualizar que las aerolíneas LAN y TAM cerraron en junio 2012 la fusión que da origen a Latam Airlines. Continuarán operando con sus actuales marcas independientemente, manteniendo sus matrices en Santiago y São Paulo.

En Europa y España

Las empresas multilatinas miran a Europa por varios motivos: para adquirir empresas, para invertir, para instalar sedes u oficinas o para establecer alianzas, ya sea por proyectos o permanentes. Las últimas compras de empresas latinoamericanas en Europa en 2010 fueron la de BSG Resources Guinea Ltd de Reino Unido por Vale por 2.500 millones de dólares y PetroRig II de Noruega por Grupo R de México, por 540 millones. En 2011 la chilena Sigdo Koppers –proveedora de servicios a la Minería– adquirió la empresa belga Magotteaux, extendiéndose con esta compra a 25 países. La brasileña WEG –proveedora de soluciones de sistemas eléctricos industriales– adquirió la austríaca Watt Drive Antriebstechnik, de abastecimiento de energía, con operaciones en Europa y unidades industriales en Alemania y Singapur. WEG tiene unidades en Sudáfrica, Argentina, Austria, China, EEUU, la India, México y Portugal y, además, está presente en 16 países. El Grupo América Móvil está invirtiendo en Europa: Telekom Austria y KPN son sus adquisiciones más recientes.

La presencia de sedes fuera de España de algunas empresas multilatinas puede venir determinada por:

- Las empresas europeas con las que tienen alianzas, el caso de la aeroespacial Embraer con sede en París, dada su vinculación con Dassault.
- Los vínculos históricos con una metrópoli, caso de Itaú, Odebrecht y Camargo Correa en Lisboa
- Radicarse donde los mercados mundiales tienen su mayor grado de complejidad o excelencia. Es el caso de las mineras Vale, Petrobras, Antofagasta y Molymet que han escogido Londres, donde se encuentra la London Metal Exchange, el mayor mercado del mundo de metales no ferrosos. En Alemania se han instalado tres empresas brasileñas de autopartes: Sabó, Randon y Tupy, y una mexicana, San Luis Corp.

Mirando a España, en el caso de compras es importante recordar que CEMEX está presente en el país desde 1992, cuando adquirió las empresas Valenciana de Cementos y La Auxiliar de la Construcción, entonces las dos compañías cementeras españolas de mayor tamaño. Su sede corporativa está en Madrid. Bradesco compró el BBVA en Brasil en 2008. Bimbo México recompró hace un año Bimbo Iberia a través de la compra de Sara Lee. Carlos Slim forma parte del accionariado de la Caixa y ha estado sopesando entrar en el capital de Prisa, cuyas acciones sigue comprando en el mercado y recientemente se ha interesado por el FC Getafe. El banco Itaú ha estado valorando su entrada en México, comprando AFP Provida, un fondo de pensiones del BBVA.

En el rubro de inversión hay que destacar el contrato que Pemex ha cerrado recientemente con Navantia. El presidente electo mexicano refrendó ante Mariano Rajoy los contratos para la construcción de dos buques hotel para Pemex en Barreras y Navantia, y destacó que este acuerdo “va más allá de una compra de barcos, ya que habrá una transferencia de tecnología que generará beneficios comunes”. El grupo Votorantim se establecerá en España después de adquirir a la portuguesa Cimpor su participación en Corporación Noroeste, cementera en cuyo accionariado está la familia Masaveu, históricos accionistas de Bankinter, que serán los socios de Votorantim en España.

En cuanto a sedes corporativas europeas de empresas latinoamericanas, es clave citar el libro de Javier Santiso *La década de las multilatinas*. En él muestra que las empresas mexicanas tienen tendencia a instalar sus sedes europeas en España. Es el caso de CEMEX, PEMEX, FEMSA, Grupo Alfa, Grupo Modelo, PI Mabe, Aeroméxico, Top Radio, Vitro, Laboratorios Silanes, Sofitek y Omnilife. No todas están en Madrid, sino en Guadalajara, Toledo, León y la Coruña. Las brasileñas han mostrado preferencia por el Reino Unido, Portugal y Alemania, aunque Gerdau (Bilbao), Spoleto, Marisol, Itautec (Madrid) y Alpargatas (Barcelona) han escogido España. La última en llegar –como consecuencia de sus inversiones– es Votorantim, que acaba de establecer la

Las empresas multilatinas miran a Europa por varios motivos: para adquirir empresas, para invertir, para instalar sedes u oficinas o para establecer alianzas, ya sea por proyectos o permanentes.

central de sus operaciones para España, Marruecos, Túnez, Turquía, China y la India en Madrid y está contratando personal para la integración. Las empresas chilenas son más propensas a instalar sus sedes en el Reino Unido, cerca de los mercados de capitales, de los tribunales de arbitraje a los cuales se someten y de sus competidores mundiales. Sin embargo, varias de ellas han escogido España: dos navieras, CSAV e Interoceánica, y una línea aérea, LAN. Las empresas peruanas y colombianas internacionalizadas como Carvajal, Ajegroup y Yanbal, han escogido Madrid. Las argentinas escogen bien España (Arcor, Tecna), bien Italia, como es el caso de Techint, cuyos dueños son de Milán.

En el caso de alianzas, cabe pensar en uniones para conquistar mercados o en alianzas por proyectos concretos, como la de FCC con Odebrecht para la construcción del metro de la ciudad de Panamá. También puede pensarse en uniones para compartir costes de inversión como es el caso de la exploración petrolera y gasista. En éste área, Petrobras y Repsol comparten prospecciones de petróleo en el litoral brasileño y yacimientos de gas en Perú. En la conquista de mercados, se pueden citar las alianzas de Telefónica con Huawei y ZTE, que han permitido a estas empresas chinas entrar en Latinoamérica. Las alianzas entre empresas españolas y latinoamericanas pueden servir asimismo para entrar en nuevos mercados o para acometer proyectos específicos.

Conclusiones

Considerando el empuje de las empresas latinoamericanas, es conveniente trabajar los vínculos con España en cuatro aspectos: compras, inversión, instalación de sedes y alianzas. Estar abiertos a la inversión “de vuelta” de las multilatinas puede ser beneficioso en momentos de crisis mundial. Se pueden fomentar las relaciones con incentivos fiscales y jurídicos, y capitalizando los sectores de excelencia españoles: banca, *utilities* (telecomunicaciones, electricidad y agua), construcción, renovables, textil, turismo, vinícola y pesquero. Si otros países de Europa han resultado atractivos para la implantación de sedes es por ser excelentes en algún sector: mercados de materias primas en el Reino Unido, industria automovilística en Alemania y aeronáutica en Francia. No perdamos de vista que, además de nuestros sectores líderes, existen también núcleos competitivos como es el caso de la siderurgia en Bilbao y el montaje automovilístico en ciudades como Barcelona, Valladolid y Vigo. El establecimiento de alianzas por proyectos, recursos o mercados –Oriente Medio, Asia, EEUU y África– es también un área que requiere atención, trabajo y desarrollo entre España y Latinoamérica. Las empresas de mercados emergentes conocen un perfil de consumidor distinto del de los países desarrollados, y aquí se han mencionado algunas, como CEMEX, Ajegroup y Natura.

Mercedes Temboury

*Especialista en estrategia empresarial
y anterior directora del proyecto
de Sociedad de la Información
en Iberoamérica de Telefónica*

Independentismo e integración europea: la imposible adhesión automática a la UE de un territorio secesionado

Ignacio Molina

ARI 80/2012 - 22/11/2012

Resultados y retos del 18º Congreso del Partido Comunista Chino

Pablo Bustelo

ARI 79/2012 - 20/11/2012

The European Union and the Emerging Asian Powers of China and India

Rajendra K. Jain

ARI 78/2012 - 19/11/2012

El viaje de vuelta: la expansión de las empresas latinoamericanas

Mercedes Temborry

ARI 77/2012 - 14/11/2012

India y China: ¿son y serán complementarias?

Pablo Bustelo

ARI 76/2012 - 2/11/2012

Comentarios Elcano

Publicados en noviembre

La incesante provocación terrorista de Hamás

Fernando Reinares

Comentario Elcano 37/2012 - 19/11/2012

¿Hacia el voto étnico en EEUU?

Carmen González Enríquez

Comentario Elcano 36/2012 - 13/11/2012

¿Una evolución a la griega del sistema de partidos español?

Ignacio Molina

Comentario Elcano 35/2012 - 12/11/2012

Are the BRICs Broken?

Iliana Olivié

Expert Comment 34/2012 - 6/11/2012

Noticias Elcano

Diciembre

4/12/2012

Presentación de la 31ª oleada del BRIE.

5/12/2012

Fernando Reinares, investigador principal de Terrorismo Internacional, intervino como conferenciante invitado, con una ponencia titulada “The Evolving Global Terrorism Threat: a View From Spain and Across the Mediterranean”, en el Second International Meeting on Terrorism Risk and Insurance Markets, organizado en París por la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE) y el Gobierno de Australia.

14/12/2012

Seminario sobre “Rethinking EU Policies after the Arab Spring through Southern Lenses: Added Value, Priorities and Policy Proposals”, que contó con la participación de investigadores de *think-tanks* de países árabes y trató sobre cómo la UE puede articular su apoyo a las transiciones en la región. La reunión fue organizada por IEMed, EuroMeSCo, FRIDE y el Real Instituto Elcano.

14-15/12/2012

Carmen González Enríquez, investigadora principal de Demografía, Población y Migraciones Internacionales, participó en la “Warsaw Dialogue for Democracy Conference” organizada por Institute of National Remembrance y el Ministerio de Asuntos Exteriores de Polonia, que tuvo lugar en Varsovia.

17/12/2012

Organizado por el Instituto de Estudios Latinoamericanos (IELAT) y Real Instituto Elcano, se inició un ciclo de desayunos-coloquio con la intervención del coronel Jacintho Maia Neto, agregado de Defensa y Militar de la Embajada de Brasil en España.

17/12/2012

Seminario sobre “Sector privado y desarrollo: el papel de la cooperación financiera”, en el que expertos de diversos ámbitos y países debatieron sobre el Fondo para la Promoción del Desarrollo (FONPRODE) recientemente creado por la AECID.

21/12/2012

Séptima jornada de la serie “Europa a debate” bajo el título “¿Supondrá el próximo marco financiero plurianual más o menos Europa?”. En esta jornada se trataron asuntos como la unificación de la fiscalidad en la eurozona, otorgar más capacidades al Banco Central Europeo, etc. Fue organizado por la Fundación Carlos de Amberes, la Representación en España de la Comisión Europea y el Real Instituto Elcano.

21/12/2012

Almuerzo con los ex embajadores de España en EEUU, organizado por la Fundación Consejo España-EEUU y el Real Instituto Elcano.

Documentos de Trabajo

Publicados en noviembre

Spain's Crisis: The State of Play

William Chislett

WP 17/2012 - 12/11/2012

Bridging the Gap between Ambitions, Expectations and Capability: External Action in the EU's Multiannual Financial Framework (2014-20)

Mario Kölling and Natividad Fernández Sola

WP 16/2012 - 6/11/2012

'Houston, We Have Too Many Problems': The US, Iraq, North Africa, Afghanistan and... Syria

Joaquín Roy

WP 15/2012 - 2/11/2012

Especiales y secciones web



Estrategia Global Europea

Secciones: Cuatro think-tanks europeos han sido seleccionados para elaborar un informe que contendrá los aspectos fundamentales y los posibles elementos de una Estrategia Global Europea (EGE).

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



Índice Elcano
de Presencia Global

Índice Elcano de Presencia Global

Índice sintético que ordena, cuantifica y agrega la proyección exterior de diferentes países en los terrenos económico, militar, científico, social y cultural.

Secciones: Componentes e indicadores, Estudio Elcano 2 (metodología), Resultados 2010.

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



RIBEI

Asociación fundada por 38 centros de estudios de América Latina, España y Portugal, tiene como objetivo establecer un nuevo mecanismo de cooperación orientado al estudio y debate de las relaciones internacionales con perspectiva estratégica.

Secciones: Novedades, Qué es RIBEI, Centros Integrantes, I Conferencia Internacional RIBEI, Publicaciones.

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



Euro Crisis

Secciones: Novedades/News, Euro crisis en los medios/Euro Crisis in the Media, España y la crisis en la eurozona/Spain and the Eurozone Crisis, Comentarios Elcano/Expert Comment, Análisis y publicaciones/Analyses and Publications, Euro crisis en los medios/Euro Crisis in the Media, Materiales de interés/Key Documents.

<http://www.realinstitutoelcano.org/wps/portal/EspecialesElcano/Eurocrisis>



Crisis en el mundo árabe

Sección sobre los acontecimientos en el mundo árabe con el objetivo de proporcionar análisis de la situación y facilitar a sus lectores el acceso a materiales e informaciones disponibles sobre el tema.

Secciones: Respuesta a la crisis, notas del Observatorio, Notas de actualidad, Análisis del Real Instituto Elcano, *thin tanks* y Materiales de interés, medio y Web Social, Actividades y multimedia.

<http://www.realinstitutoelcano.org/wps/portal/EspecialesElcano/CrisisMundoArabe>



Energía y Cambio climático

Sección Especial del Programa de Energía dirigido por Gonzalo Escrubano, vincula la geopolítica de la energía y la política energética, española y europea, con los recursos energéticos disponibles, su distribución geográfica y su impacto medioambiental, incluyendo las energías renovables y la eficiencia energética como instrumentos para combatir el cambio climático.

<http://www.realinstitutoelcano.org/wps/portal/rielcano/ProgramasElcano/Energia-Cambio-Climatico>

30/11/2012

Desayuno de trabajo sobre "Seguridad y terrorismo en los Balcanes", con la intervención de Antonio Cortiñas, agregado de Defensa en la Embajada de España en Sarajevo.

28/11/2012

Desayuno de trabajo con el Ministro de Asuntos Exteriores y de Cooperación de Guinea Ecuatorial, Agapito Mba Mokuy.

20/11/2012

Jornada Anual del Comité Español del Consejo Mundial de la Energía sobre "Retos del futuro energético: perspectiva global y europea".

15/11/2012

Reunión del Grupo de Trabajo de Energía, que contó con la intervención de Carlos Malamud.

14/11/2012

Reunión con Óscar Cabello, Embajador de Paraguay en España, que habló sobre "Los retos de la política exterior paraguaya".

13/11/2012

XI Seminario Permanente de Estudios sobre Terrorismo (SPET), "Continuidad y cambio del terrorismo global".



12/11/2012

Debate con motivo de la celebración en diciembre de la 7ª Cumbre de Jefes de Estado y de Gobierno ACP en Malabo con la participación de la Unión Europea. Se debatió sobre las relaciones de los países que integran la organización y la Unión.

12/11/2012

Seminario con motivo de la presentación del libro sobre los resultados del proyecto Dynamos, editado por el ECFR, el Ministerio de Asuntos Exteriores y de Cooperación, el Departamento de Relaciones Exteriores de la Generalitat y el Real Instituto Elcano.

7/11/2012

Desayuno de trabajo en el que Félix Arteaga, investigador principal de Seguridad y Defensa realizó una ponencia sobre "La intervención militar en Mali y sus implicaciones para España".

6/11/2012

Reunión sobre la continuidad y desarrollo de la Estrategia de Seguridad Nacional, con la asistencia de un conjunto relevante de exministros de Asuntos Exteriores y de Defensa.

6/11/2012

Desayuno de trabajo con Ignacio Ybáñez, director general para el Mediterráneo, Magreb y Oriente Próximo del Ministerio de Asuntos Exteriores y de Cooperación, que habló sobre "La respuesta de España ante la primavera árabe".

5/11/2012

Presentación del informe "Una auditoría de las relaciones exteriores de la UE hacia el norte de África", con las intervenciones del autor, Nick Witney, investigador principal de ECFR; Charles Powell, director del Real Instituto Elcano; Ana Palacio, exministra de Asuntos Exteriores; Juan José Escobar, embajador en Misión Especial para el Mediterráneo, Olivia Orozco, coordinadora de Formación, Economía y Negocios de Casa Árabe.



Patronato

Presidente de honor: S.A.R. el Príncipe de Asturias

Presidente: Emilio Lamo de Espinosa

Vicepresidente: Rafael Estrella

Felipe González, expresidente del Gobierno

Marcelino Oreja, exministro de Asuntos Exteriores y excomisario europeo

Javier Solana, exministro de Asuntos Exteriores, Educación y Cultura

Juan Antonio Yáñez-Barnuevo, embajador de España

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

Eduardo Serra Rexach, expresidente del Real Instituto Elcano

Gustavo Suárez Pertierra, expresidente del Real Instituto Elcano

Antonio de Oyarzábal, exvicepresidente del Real Instituto Elcano

Gil Carlos Rodríguez-Iglesias, exdirector del Real Instituto Elcano

José Manuel Romero, secretario



Consejo Asesor Empresarial



Consejo de Medios



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.