

## Foreign direct investment in Spain: holding firm despite (or because of) the crisis

*Spain continues to draw significant levels of foreign direct investment (FDI), despite (or because of) the crisis. Reforms are making FDI in the country more attractive.*

**William Chislett**

## Secesión y democracia: una perspectiva canadiense

*El ideal democrático alienta a todos los ciudadanos de un país a ser leales entre sí, más allá de las consideraciones de lengua, raza, religión o pertenencia regional. En cambio, la secesión pide a los ciudadanos que rompan este lazo de solidaridad que los une y que procedan así, casi siempre, sobre la base de pertenencias específicas a una lengua o a una etnia.*

**Stéphane Dion**

## Critical metals: risks and opportunities for Spain

*In recent years there has been a rapid expansion in the global renewable-energy and energy-efficiency technology markets. However, most low-carbon technologies require so-called 'hi-tech' or 'critical' metals, for the majority of which the EU's member states have high import dependency rates.*

**Miriam Solera**

## La inversión española directa en Latinoamérica: un enfoque de gobernabilidad y gestión de riesgos

*En meses recientes se han dado varios episodios que han despertado cierta preocupación acerca de la seguridad de las inversiones españolas en Latinoamérica. Este ARI propone una aproximación a la cuestión desde la perspectiva de la gestión de riesgos.*

**Miguel Eduardo Sánchez Martín,  
Gonzalo Escribano y Rafael de Arce Borda**

# Real Instituto Elcano

## Editor:

Real Instituto Elcano

## Colaboran en este número:

William Chislett

Stéphane Dion

Miriam Solera

Miguel Eduardo Sánchez Martín

Gonzalo Escribano

Rafael de Arce Borda

## Coordinadora:

M<sup>ª</sup> 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](http://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.

## Síganos a través de:

- Boletín/Newsletter electrónico:

[http://www.realinstitutoelcano.org/boletinsubs\\_new.asp](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

## **Foreign direct investment in Spain: holding firm despite (or because of) the crisis** **4**

*William Chislett*

Spain continues to draw significant levels of foreign direct investment (FDI), despite (or because of) the crisis. Reforms are making FDI in the country more attractive.

---

## **Secesión y democracia: una perspectiva canadiense** **9**

*Stéphane Dion*

El ideal democrático alienta a todos los ciudadanos de un país a ser leales entre sí, más allá de las consideraciones de lengua, raza, religión o pertenencia regional. En cambio, la secesión pide a los ciudadanos que rompan este lazo de solidaridad que los une y que procedan así, casi siempre, sobre la base de pertenencias específicas a una lengua o a una etnia.

---

## **Critical metals: risks and opportunities for Spain** **14**

*Miriam Solera*

In recent years there has been a rapid expansion in the global renewable-energy and energy-efficiency technology markets. However, most low-carbon technologies require so-called 'hi-tech' or 'critical' metals, for the majority of which the EU's member states have high import dependency rates.

---

## **La inversión española directa en Latinoamérica: un enfoque de gobernabilidad y gestión de riesgos** **20**

*Miguel Eduardo Sánchez Martín, Gonzalo Escribano y Rafael de Arce Borda*

En meses recientes se han dado varios episodios que han despertado cierta preocupación acerca de la seguridad de las inversiones españolas en Latinoamérica. Este ARI propone una aproximación a la cuestión desde la perspectiva de la gestión de riesgos.

---

## **ARI, Documentos de Trabajo, Comentarios Elcano, Noticias Elcano, Especiales y Secciones web, Actividades pasadas** **27**

---

# Foreign direct investment in Spain: holding firm despite (or because of) the crisis

*Spain continues to draw significant levels of foreign direct investment (FDI), despite (or because of) the crisis. Reforms are making FDI in the country more attractive.*

**William Chislett**

---

## Theme

**S**pain continues to draw significant levels of foreign direct investment (FDI), despite (or because of) the crisis. Reforms are making FDI in the country more attractive.

## Summary

**G**ross investment, excluding Special Purpose Entities and thus the productive part of FDI, was €13.4 billion in 2012, down from €23.6 billion in 2011, but higher than the €12.2 billion of 2010. The motor industry, close to 90% of whose production is exported, has attracted some €2.5 billion of future investments. Spain slipped to 44th position in the World Bank's 2012 Ease of Doing Business index. However, the index does not reflect the government's reforms in various areas, which have not yet fed fully through into the economy and have the potential to enhance the country's attractiveness.

## Analysis

### Background

**F**oreign direct investment (FDI) has long played a prominent role in the Spanish economy, particularly since the 1959 Stabilisation Plan, which put an end to the policy of autarky that followed the 1936-39 Civil War and began to open up the economy. The inward FDI stock stood at US\$634.5 billion at the end of 2011, up from US\$65.9 billion in 1990 (see Figure 1). Among the world's 15 largest economies, Spain's FDI stock in GDP terms (42.1%) is higher than the US's, France's, Germany's and Italy's (see Figure 2). FDI inflows have ranged from a high of 26.4% of gross fixed capital formation in 2000, when the economy was in the middle of a long boom period, to a low of 3% of GDP in 2009, when the economy entered its five-year recession which is not expected to end until the last quarter

of this year or 2014. The number of foreign affiliates in Spain was 14,457 in 2010 (latest available UNCTAD figure, more than Italy, see Figure 3). According to some estimates, there were 16,476 affiliates in Spain at the beginning of 2013 with more than 50% of the capital held by foreigners and 18,977 with more than 10%.

Inward FDI surged after Spain joined the European Economic Community (EEC) in 1986; at times it seemed as if the country was up for sale. Liberalisation opened up opportunities for foreign companies in a country with a sizeable domestic market, growth potential and the possibilities of using Spain as a platform for exports. These factors assumed as much if not more importance than wage levels, where the gap relative to the then EEC-15 had been narrowing fast until devaluations in 1992 and 1993 began to restore competitiveness. In 1993 Spain's hourly wages in the manufacturing sector were 93% higher than in 1985, compared with an average rise for the EEC of 52%.

The motor industry, the world's 12<sup>th</sup> largest in 2012 and in a good year Spain's main single export at around 20% of total merchandise exports, has been entirely owned by multinationals since 1986 when Seat –founded in 1950 with Fiat's assistance– was sold to Volkswagen (see Figure 4). Multinationals are also strong in cement (Portland and Lafarge Asland) –an industry in the doldrums because of the collapse of the property sector–, electrical appliances (Sony, Philips and Electrolux), electronic components (Siemens and Robert Bosch), electronics (Philips and Honeywell), information technology (IBM and HP) and some consumer products (Unilever and Procter & Gamble). Barclays, Citibank and Deutsche Bank have retail networks, but their share of the market is small. The foreign presence in insurance (Allianz, Axa, Aviva and Generali) is larger than in banking. The French Auchan (known in Spain as Alcampo) and Carrefour groups led a revolution in Spanish retailing, opening hypermarkets that lured customers away from traditional corner shops. The annual turnover of the foreign affiliates in Spain is around €400 billion (38% of GDP) and they employ more than 1.2 million people (7% of workers in employment).

The relative importance of inward FDI, however, is not as large as the aforementioned figures would seem to suggest. Spain was ranked 57<sup>th</sup> out of 79 countries in the UNCTAD FDI Contribution Index (see Figure 5) –introduced in the 2012 World Investment Report–, which ranks economies on the basis of the significance of FDI and foreign affiliates in their economy, in terms of value added, employment, wages, tax receipts, exports, research and development (R&D) expenditures, and capital formation (eg, the share of employment in foreign affiliates in total formal employment in each country, and so forth). These variables, over and above FDI's share of GDP or the number of affiliates, are among the most important indicators of the economic impact of FDI. Spain's low position could be because the index is calculated on the basis of figures for 2009, when the Spanish economy was in a deep recession and reforms had not been put in place.

**Figure 1. Inward FDI stocks by selected countries (US\$ billion), 1990-2011**

	1990	1995	2000	2005	2011
France	97.8	237.4	390.9	888.9	963.7
Germany	111.2	165.9	271.6	476.0	698.2
Italy	59.9	65.3	122.5	237.4	332.6
Spain	65.9	110.2	156.3	384.5	634.5
UK	203.9	199.7	438.6	840.6	1,198.8
US	539.6	1,005.7	2,783.2	2,817.9	3,509.3

Source: World Investment Report 2012, UNCTAD.

**Figure 2. Inward stock of FDI (% of GDP), 1990-2011**

	1990	1995	2000	2005	2011
France	7.8	15.1	29.4	41.5	34.7
Germany	6.5	6.6	14.4	18.8	20.0
Italy	5.3	5.8	11.2	13.4	15.2
Spain	12.7	18.5	26.9	34.0	42.1
UK	20.1	17.3	29.7	36.9	49.8
US	9.3	13.6	27.9	22.3	23.2

Source: World Investment Report 2012, UNCTAD.

**Figure 3. Number of parent corporations and foreign affiliates by country, 2010 (1)**

	Parent corporations	Foreign affiliates
France	3,222	20,548
Germany	8,346	19,229
Italy	2,758	14,426
Spain	2,407	14,457
UK	7,398	45,466

(1) The number of parent companies/foreign affiliates in the economy shown, as defined by that economy. In some cases data may include counts of establishments.

Source: World Investment Report 2012, UNCTAD.

**Figure 4. Top 15 vehicle producers, 2012 (millions of units)**

	Million units	Million units	
1. China	19.27	9. Thailand	2.48
2. US	10.32	10. Canada	2.46
3. Japan	9.94	11. Russia	2.23
4. Germany	5.64	12. Spain	1.97
5. South Korea	4.55	13. France	1.96
6. India	4.14	14. UK	1.57
7. Brazil	3.34	15. Czech Republic	1.17
8. Mexico	3.00		

Source: Anfac.

**Figure 5. FDI contribution index, rankings and indicator quartiles, 2009 (quartile rankings for shares of each indicator in economy totals)**

	Value added	Employ.	Exports	Tax Rev.	Wages & sal.	R&D spending	Capital expen.	FDI/inwa. stock/GDP
1. Hungary	1	1	1	1	1	1	1	1
15. UK	2	1	3	2	2	1	2	2
30. Germany	3	2	3	4	1	1	2	4
32. Italy	3	3	3	2	2	1	3	4
39. France	3	2	2	3	2	3	3	3
57. Spain	3	3	3	4	2	2	3	2
70. US	4	3	2	4	4	4	3	4

Source: World Investment Report 2012, UNCTAD.

**Figure 6. Ease of Doing Business Index: Spain**

Ease of...	2012 rank (1)	2007 rank (2)	2006 rank (3)
Doing business (overall)	44	38	39
Starting a business	136	118	108
Dealing with construction permits (4)	38	46	48
Registering property	57	42	41
Getting credit	53	13	12
Protecting investors	100	83	81
Paying taxes	34	93	91
Trading across borders	39	47	43
Enforcing contracts	64	55	59
Resolving insolvency (5)	20	17	15

(1) Out of 185 countries.

(2) Out of 178 countries.

(3) Out of 175 countries.

(4) Called dealing with licences in the 2007 and 2006 reports.

(5) Called closing a business in the 2007 and 2006 reports.

Source: Doing Business reports, World Bank.

FDI has long played a significant role in the economy

Areas of concern among the foreign business community include the lack of language skills

### *The business climate*

The results of the 2012 barometer of the business climate in Spain, conducted among more than 250 foreign companies by Invest in Spain,<sup>1</sup> the government agency created in 2005 to attract, promote and maintain FDI, and the IESE business school, were broadly similar to those obtained in 2011.<sup>2</sup> There was a small fall in the assessment (from an average score of 2.9 out of 5 to 2.7). This barometer, however, does not reflect the impact of the reforms undertaken last year, which are expected to be reflected in the 2013 barometer.

The areas rated the highest are infrastructure, quality of life and human capital and the main areas identified for improvement are the labour market, financing by banks and innovation. Other areas of concern are language skills and the bureaucratic burden of running a company.

Spain was ranked 44<sup>th</sup> out of 185 countries in the 2013 Ease of Doing Business Index, part of an annual report published by the World Bank, down from 38<sup>th</sup> position in 2007 before the crisis. The rankings are benchmarked to June 2012 and so do not reflect the government's reforms. There has been a marked improvement in the maximum number of days which the law says are needed to satisfy the requirements to start a business –to 28 in 2012 from 47 in 2005–. This is still far more days than Germany (15) and France (7), however. Nevertheless, companies are often up and running in less than 28 days.

Spain compares well in some of the components of the index with countries such as France, Germany and the UK (see Figure 7).

### *The impact of the crisis and of reforms on FDI*

The average annual gross FDI inflow between 2008 and 2012, including Special Purpose Entities (SPEs), which are mainly financial holding companies, foreign-owned, and principally engaged in cross-border financial transactions, with no or negligible local activity, was €25.5 billion, compared with a pre-crisis average for 2003-07 of €21.3 billion. The annual average net FDI (ie, investment less divestment) in 2008-12 of €18.3 billion, also including SPEs, was also higher than in 2003-07 (€13.1 billion). Divestment in 2012 was four times higher than in 2011 at €20.8 billion, almost €17 billion of it due to SPEs. Excluding SPEs, divestment in 2012 was €3.8 billion, virtually unchanged since 2011.

However, gross investment, excluding SPEs and thus the most productive part of FDI, in 2012 was €13.4 billion, down from €23.6 billion in 2011, but higher than the €12.2 billion in 2010. The amount spent in 2012 on setting up companies was €883 million (€160 million in 2011), capital increases took up €10.5 billion (€21.4 billion) and acquisitions €2.0 billion (€1.9 billion).

The main investor in Spain in 2012 was the US, whose gross investment of €2.2 billion excluding SPEs was 53% higher than in 2011 (see Figure 8). The largest slice of total

gross investment in 2012 (7.6%) excluding SPEs went to aluminium production, followed by electricity output (6.6%), credit activities (6.3%) and the manufacturing of electrical and electronic components for vehicles (4.9%).

While domestic demand remains depressed (its contribution to GDP growth has been negative since 2008), external demand has been positive, preventing the recession and job losses from being even deeper. Exports of goods were €223 billion in 2012, 25% more than pre-crisis levels (2006-2007), and this was not achieved as a result of a currency devaluation, unlike in the past. As a euro country, Spain cannot devalue. Foodstuffs, semi-finished goods, capital goods and automotive products –areas where foreign companies have varying degrees of presence– accounted for 75% of exports (see Figure 9).

Despite the weak domestic market (the number of new cars sold in 2012 fell by 13.4% to 699,589, the lowest figure since 1986), investments in car producers in Spain of more than €2.5 billion over the next few years have been announced. Exports of vehicles have held up relatively well, despite the depressed European market (see Figure 10).

The Spanish car industry has long been very competitive. The same cannot be said for the economy as a whole. There are signs, however, that this is changing, as a result of the austerity measures, greater productivity and the decline in real wages. Nominal salaries rose by an annual average of 5.2% in 2008-11, before the labour market reforms and despite the recession, and by 0.3% in 2012. Spain is the only euro zone country whose unit labour costs dropped (by 4%) between the last quarter of 2007 and the same period of 2012 (see Figure 11).

Another significant improvement is in the current account deficit, which fell by nine percentage points of GDP over the last five years to below 1% of GDP in 2012 and this year will be in surplus for the first time in more than a decade.<sup>3</sup> The private and public sectors, however, remain heavily indebted. Gross public debt reached 84% of GDP in 2012, more than double the level in 2007.

The labour market is more flexible as a result of the government's reforms in 2012. Spain's staggeringly high unemployment rate of 26% (more than double the euro zone average) is due not only to an unsustainable economic model, excessively based on the construction and property sectors, but to higher firing costs and the dual and dysfunctional labour market split between insiders (those in a privileged situation on permanent contracts) and outsiders (those on fixed-term contracts). Before the reforms, which lower firing costs and give companies greater flexibility to negotiate their own deals with their workers and not be bound by centralised sector-wide collective bargaining agreements, Spain was ranked, according to the OECD, 20<sup>th</sup> out of 23 countries in terms of the costs of firing for objective (justified) reasons. A new permanent contract has also been introduced for companies employing fewer than 50 people (95% of total employment in Spain).

<sup>1</sup> See <http://www.investinspain.org/>.

<sup>2</sup> See [http://www.investinspain.org/icex/cda/controller/interes/0,5464,5322992\\_6275456\\_6299039\\_4634506,00.html](http://www.investinspain.org/icex/cda/controller/interes/0,5464,5322992_6275456_6299039_4634506,00.html).

<sup>3</sup> The March 2013 report on Spain by the Consejo Empresarial para la Competitividad (Business Council for Competitiveness) explains in detail the changes and reforms and the direction in which the economy should move (<http://www.iefamiliar.com/web/en/consejo2.html>).

**Figure 7. Ease of Doing Business Index: Comparison between Spain and Other Countries**

Ease of...	Ahead of...	Behind...
Starting a business	Czech Republic, Greece	UK, France, Germany, Italy
Dealing with construction permits	France, Netherlands, Italy	Germany, UK, Norway, Estonia
Registering property	UK, Germany, France	Czech Repub. Italy, Netherlands
Getting credit	Belgium, Norway, Italy	Ireland, Israel, Germany, Croatia
Protecting investors	Slovakia, Netherlands	Slovenia, Italy, France
Paying taxes	France, Poland, Italy	UK, Switzerland, Netherlands
Trading across borders	Poland, Italy	Germany, France, Ireland
Enforcing contracts	Slovakia, Israel, Italy	France, Portugal, Poland
Resolving insolvency	Portugal, Italy, France	Belgium, Ireland, Germany

Source: Doing Business 2013, World Bank.

**Figure 8. Gross investment in Spain excluding SPEs by the main ultimate investing countries (% of total)**

	2012	2011
US	16.4	6.1
Netherlands	16.0	6.4
Luxembourg	12.8	8.2
Germany	10.2	4.9
UK	6.7	28.7
France	5.1	24.3

Source: Investment Registry.

**Figure 8. Gross investment in Spain excluding SPEs by the main ultimate investing countries (% of total)**

	2012	2011
US	16.4	6.1
Netherlands	16.0	6.4
Luxembourg	12.8	8.2
Germany	10.2	4.9
UK	6.7	28.7
France	5.1	24.3

Source: Investment Registry.

**Figure 9. Goods exports (€ billion)**

	2000-05 average	2006-07 average	2012
Automotive sector	29	33	31
Capital goods	29	39	44
Semi-finished goods	31	46	57
Foodstuffs	20	24	34
Energy products	5	8	16
Other	23	28	41
Total	138	178	223

**Figure 10. Output and exports of cars and industrial vehicles (million), 2007-12**

	Output	Exports	Exports as % of total output
2007	2.88	2.38	82.6
2008	2.54	2.18	85.8
2009	2.17	1.88	86.7
2010	2.38	2.97	87.0
2011	2.37	2.12	89.4
2012	1.97	1.72	87.4

Source: Anfac.

**Figure 11. Change in unit labour costs 4Q07-4Q12 (%), total economy**

	% change
France	11.5
Germany	12.9
Italy	10.1
Portugal	0.1
Spain	-4.1
Euro area	9.6

Source: OECD.

**Figure 12. Key sectors of the Spanish economy**

	Sectors with growth potential (1)	Total sectors
Turnover/employee (€)	182,000	103,000
Annual average growth over last 2 years (turnover, %)	2.9	-0.6
Exports/output (%)	36	29

(1) Automotive sector, biotechnology, food and agriculture, ICTs and audiovisual, aerospace and machine-tooling.

Source: Business Council for Competitiveness based on Spanish accounting figures, the INE business survey, the Ministry of Agriculture, Food and the Environment, ICEX and information provided by sector associations (ANFAC, SERNAUTO, ASEBIO, AFM). Latest available data: 2011.

Foreign companies are significant exporters, particularly of cars

Labour market reforms are making Spain more attractive

**Figure 13. International positioning of key Spanish sectors**

Food and agriculture	4th in food exports 1st in canned food production	8th in food exports 2nd in canned food production
Automotive	1st in industrial vehicle production 3rd in parts and equipment	
Machine-tooling	4th in exports	10th in exports
Biotechnology	5th in scientific output	10th in scientific output
Aerospace	5th in production and employment	

Source: Business Council for Competitiveness

The government has also moved to halt the fragmentation of the internal market. A draft law to guarantee the unity of the market, approved by the Cabinet in January and expected to come into force this year, enables companies to operate throughout Spain with a single licence. Companies no longer need permits to operate in each of the country's 17 autonomous regions, as could happen in the past. Different regions imposed different rules on companies, deterring them from expanding outside their home market. In one of the more absurd examples cited as a reason for the new measure, a company making slot machines had to manufacture 17 different models in order to meet the requirements of each regional government.

Lastly, the banking sector is slowly recovering from its near collapse. The number of commercial and savings banks has shrunk from 50 in 2009 to 16.

As a result of these and other factors, Spain is among the 10 most 'promising' countries to receive inward FDI in 2012-14, according to the survey in the latest (2012) World Investment Report published by UNCTAD.

The *Consejo Empresarial para la Competitividad* (Business Council for Competitiveness) lists Spain's main attractions for FDI as:

- One of the best infrastructure networks in Europe.
- A world-leading telecommunications sector.
- Energy costs to the industrial sector below the European average.

- A corporate tax system that has made significant strides in becoming less complex and lowering tax burdens compared with the rest of Europe.
- Overall costs between 10% and 30% lower than Spain's main European partners, with skilled labour costs some 25% to 40% lower.
- Productivity levels rising two to three times faster than that of Spain's main European partners. Spain's GDP/employee will outstrip that of Germany and Italy.

The Council has identified six sectors which are particularly promising for foreign investment as they are not only internationally competitive but have proved to be more resilient to the crisis than others, thanks to their growing international focus, innovation and highly-qualified personnel in a context of lower labour costs compared to competitors. They are: the automotive sector, biotechnology, food and agriculture, ICTs and audiovisual, aerospace and machine-tooling (see Figures 12 and 13). These added-value sectors generate around 35% of exports and employ more than 2 million people.

## Conclusion

Economic growth, as of 2014 and after a long recession, and the impact of reforms have the potential to enhance Spain's attractiveness for foreign companies.

**William Chislett**

*Associate Researcher at the Elcano Royal Institute*



Yo amo y admiro a España, incluyendo, naturalmente, Cataluña y la magnífica ciudad de Barcelona. Pero como parlamentario extranjero, no me pertenece tomar posición en los debates políticos internos españoles. La unidad de España concierne a los españoles, como la unidad canadiense es cosa de los canadienses. Por ello, con respecto a la unidad de España, me limitaré a decir que Canadá tiene en gran estima su relación de amistad con una España unida y que todo lo demás se sitúa en el ámbito de la política interior española.

Una vez dicho esto, habría que ser sordo para no oír ciertas preguntas que se plantean insistentemente en el contexto español actual en relación con la secesión en una democracia.

Los organizadores de esta conferencia me hacen el honor de pensar que podría darles respuestas útiles. Es lo que me dispongo a hacer examinando, por turno, cada una de las preguntas. Mis respuestas se van a circunscribir estrictamente al contexto canadiense pero estableceré una relación con ciertos principios que considero de alcance universal. Ustedes juzgarán si mis argumentos tienen alguna validez para el caso de su país.

Como Canadá es una democracia pluralista, habrá canadienses que pondrán en tela de juicio mis respuestas, principalmente entre los seguidores del movimiento independentista quebequense. A mi entender, estas respuestas son exactas desde el punto de vista jurídico y, además, van en interés del conjunto de los canadienses — principalmente de los quebequenses — incluso de los partidarios de la secesión. Volveré a tratar este aspecto en la conclusión.

### 1. ¿En qué se basa el movimiento secesionista quebequense?

Ante todo, se trata de un movimiento identitario. Aunque los partidos independentistas quebequenses se esfuerzan por convencer a sus conciudadanos de la rentabilidad económica de la independencia, su punto de vista sigue siendo minoritario. Quebec es una provincia menos rica que la media canadiense y el conjunto de Canadá ofrece posibilidades económicas mucho más variadas que cada una de sus diez provincias por separado.

Quebec es una provincia con fuerte mayoría francófona en un continente que no es multilingüe como Europa. Los ocho millones de quebequenses están rodeados por unos trescientos veinticinco millones de anglófonos (México queda lejos) y los francófonos sienten la fuerza asimiladora del inglés. Por cierto, el francés es, junto al inglés, una de las dos lenguas oficiales de Canadá y en las otras provincias canadienses se encuentran también comunidades francófonas. Pero los francófonos sólo constituyen un porcentaje importante de la población en Nuevo Brunswick, provincia limítrofe con Quebec.

Los independentistas quebequenses sólo cuentan con el apoyo importante de los francófonos, lo cual demuestra el carácter identitario de este movimiento. En definitiva, el principal argumento de los independentistas es que los quebequenses formamos una nación y, por ello, debemos hacernos cargo de nuestro destino en lugar de contentarnos con ser una provincia de otra nación.

# Secesión y democracia: una perspectiva canadiense<sup>1</sup>

*La unidad de España concierne a los españoles, como la unidad canadiense es cosa de los canadienses*

**Stéphane Dion**

A pesar de todo, los independentistas son minoritarios en Quebec. Sus propuestas fueron derrotadas en los dos referéndums celebrados hasta ahora (1980 y 1995) y los resultados de los sondeos no les son favorables. Aunque el partido que gobierna actualmente en Quebec es independentista, la mayoría de los quebequenses no es favorable a la independencia y se opone fuertemente a la idea de celebrar un tercer referéndum.

El apoyo mayoritario a la unidad canadiense también tiene una base identitaria. Las ventajas materiales de pertenecer a Canadá no lo explican todo. Los sondeos de opinión muestran constantemente que la mayoría de los quebequenses se siente orgullosa de ser canadiense, orgullosa de este país a cuya construcción han contribuido los quebequenses con los otros canadienses y que es admirado en todo el mundo.

Son muchos los quebequenses que consideran que su doble pertenencia —quebequense y canadiense— es una ventaja, no una contradicción. En este sentido, el reto del movimiento independentista, con el que se obstina desde hace décadas, consiste en convencer a los quebequenses de que serían más felices si dejaran de ser canadienses.

### 2. ¿Se considera Canadá un país divisible?

Sí.

Ningún partido político reconocido en el Parlamento o en las asambleas legislativas provinciales se ha declarado a favor de retener a los quebequenses contra su voluntad, siempre que su deseo de secesión se exprese claramente y que se negocie debidamente un acuerdo de separación dentro del marco constitucional canadiense con ánimo de justicia para todos.

En Canadá no existe el equivalente del artículo 2 de la Constitución española que dice: “La Constitución se fundamenta en la indisoluble unidad de la Nación española, patria común e indivisible de todos los españoles, y reconoce y garantiza el derecho a la autonomía de las nacionalidades y regiones que la integran y la solidaridad entre todas ellas”.

España dista mucho de ser la única democracia que se afirma como entidad indisoluble. Ya sea en su Constitución, o bien a través de su jurisprudencia, muchos países se declaran indivisibles: Francia, Estados Unidos, Italia, Australia, etc. Estos estados democráticos consideran que el país no puede ser dividido, ya que cada parcela del

<sup>1</sup>Texto de la intervención de Stéphane Dion en el Desayuno de Trabajo organizado por el Real Instituto Elcano el 9 de abril de 2013.

territorio nacional pertenece al conjunto de los ciudadanos, y garantizan a todos sus ciudadanos que la pertenencia al conjunto del país es un legado que podrán transmitir a sus descendientes.

Canadá ha llegado a una conclusión diferente. Pero hay que ser muy claro: si, como canadienses, aceptamos nuestra divisibilidad, no es que creamos que Canadá, su unidad, su identidad o su ciudadanía merezcan menos respeto que el que se debe a los demás países. Lo que ocurre es que pensamos que nuestra identidad canadiense es demasiado valiosa para apoyarse en otra cosa que el deseo de vivir juntos.

### *3. ¿En Canadá, es un derecho la secesión?*

No.

La secesión se admite como una posibilidad, no como un derecho. El gobierno de una provincia no tiene derecho a autoproclamarse gobierno de un Estado independiente. Conforme al derecho, no puede realizar la secesión unilateralmente sin un acuerdo negociado con el Estado canadiense. Ni el derecho internacional ni el canadiense le otorgan este derecho. En su dictamen de 1998, la Corte Suprema de Canadá confirmó que “en términos jurídicos, se considera que la secesión de una provincia de Canadá debe requerir una modificación de la Constitución, lo cual exige necesariamente una negociación” (párrafo 84) “dentro del marco constitucional existente” (párrafo 149).

El gobierno de Quebec no puede arrogarse un derecho a la secesión unilateral alegando que los quebequenses forman un pueblo o una nación. Como dijo la Corte Suprema: “(...) sea cual sea la definición exacta de pueblo(s) que se aplique a este contexto, el derecho a la autodeterminación no puede ser, en las circunstancias actuales, el fundamento de un derecho a la secesión unilateral”.

### *4. ¿Tiene derecho el gobierno de una provincia canadiense a celebrar un referéndum sobre la secesión?*

Sí.

El gobierno de una provincia puede consultar a su población mediante referéndum sobre cualquier cuestión y decidir el enunciado de la pregunta.

No obstante, los referéndums en Canadá tienen carácter consultivo, no decisorio. Como indica la Corte Suprema: “este voto democrático, sea cual sea la amplitud de la mayoría, no tendrá de por sí ningún efecto jurídico”.

### *5. ¿El hecho de que un referéndum sea tan sólo una consulta significa que Canadá podría mantenerse indiferente a la expresión, a través de un referéndum, de una voluntad clara de secesión?*

No.

Pero esta voluntad de secesión debe establecerse claramente para que haya obligación de entablar negociaciones sobre la secesión.

Jean Chrétien, ex primer ministro de Canadá, declaró el 8 de diciembre de 1997: “Ante esta situación (un apoyo claro a la secesión), indudablemente habrá negociaciones con el gobierno federal”. Yo mismo he destacado muchas veces

este principio en mis discursos y cartas públicas, empezando por mi primera declaración como ministro en 1996: “Si, desafortunadamente, Quebec votara con una mayoría firme sobre una pregunta clara a favor de la secesión, considero que el resto de Canadá tiene la obligación moral de negociar el reparto del territorio”.

El dictamen de la Corte Suprema en 1998 confirmó que esta obligación de negociar sólo puede plantearse ante “una mayoría clara de la población de Quebec favorable a la secesión, en respuesta a una pregunta clara” (párrafo 93). Esta obligación no existe si la expresión de la voluntad democrática está “en sí, llena de ambigüedades”.

Por lo tanto, hay negociación si el apoyo a la secesión es claro; pero si este apoyo no es claro, no hay negociación; y sin negociación, no hay secesión. Aquel es el dictamen emitido por la Corte Suprema en 1998, dictamen puesto en aplicación por la Ley sobre la claridad, adoptada por el Parlamento de Canadá en 2000.

### *6. ¿Si la obligación de negociar la secesión depende sólo de un apoyo claro, quién debe evaluar la claridad?*

La Corte Suprema asigna este papel a los actores políticos: “Sólo los actores políticos tendrían la información y la competencia para juzgar en qué momento deberían resolverse estas ambigüedades en un sentido o en otro”.

Le incumbe al gobierno de la provincia elegir la pregunta que se debe formular. La Ley sobre la claridad establece que la Cámara de los Comunes, tras las debidas consultas y deliberaciones, deberá determinar, mediante una resolución y antes del referéndum, si la pregunta es clara. Si, según la Cámara, la pregunta no está formulada claramente, el referéndum no puede conducir a la negociación de la secesión.

Después de un referéndum sobre una pregunta clara, si el gobierno provincial cree que ha obtenido un apoyo claro a la secesión, la Cámara de los Comunes estudiará la claridad de la mayoría. Únicamente si, tras las consultas y deliberaciones debidas, la Cámara concluye, mediante una resolución, que existe una mayoría clara, el gobierno de Canadá puede y debe iniciar las negociaciones sobre la secesión.

En resumidas cuentas, se necesita una pregunta clara y una mayoría clara.

### *7. ¿Qué es una pregunta clara?*

Todos sabemos lo que sería una pregunta clara sobre la secesión. Lo complicado es imaginar una pregunta confusa. La Corte Suprema habla de “la voluntad de no seguir formando parte de Canadá”. Cuanto más se acerque la pregunta a este enunciado, más clara resultará. Pero se puede formular de muchas maneras: “¿Desea usted que su provincia se separe de Canadá?” o: “¿Desea usted que su provincia deje de formar parte de Canadá y se convierta en un país independiente?”

Si la Corte Suprema de Canadá, en su dictamen de 1998, insistió sobre la claridad de la pregunta, se debe indudablemente a que esta claridad fue cuestionada durante los referéndums quebequenses de 1980 y 1995. Las preguntas habían sido redactadas por el gobierno del Partido Quebequense con el fin de incrementar artificialmente

el apoyo a la respuesta afirmativa, sobre todo mezclando el proyecto de independencia y el mantenimiento de una posible asociación con Canadá. La pregunta de 1995 fue la siguiente:

“¿Está de acuerdo con que Quebec sea soberano después de haber hecho una oferta formal a Canadá para una nueva asociación económica y política en el marco del proyecto de ley sobre el futuro de Quebec y del acuerdo firmado el 12 de junio 1995?”

Es obvio que una pregunta que trata de algo distinto a la secesión y que incluye otras consideraciones no puede ser una pregunta clara. Si el gobierno secesionista confía en poder contar con el apoyo de la población, en su propio interés y en el de todos, necesita formular la pregunta de forma clara y que no se preste a ninguna duda.

### 8. ¿Qué es una mayoría clara?

La Corte declara que el principio de la democracia va más allá de la regla de la mayoría simple. De este modo, confirma que la obligación de entablar una negociación sobre la secesión sólo puede surgir “de una mayoría clara de la población de Quebec a favor de la secesión en respuesta a una pregunta clara”. En su dictamen, la Corte menciona al menos trece veces la expresión “mayoría clara” o “clara mayoría”, además de hablar de “la amplitud” de la mayoría. También se refiere a una “mayoría clara de la población de Quebec”, lo cual abarca algo más que la cantidad de personas que voten.

Existen dos razones fundamentales por las que la negociación de una secesión debería llevarse a cabo sobre la base de una mayoría clara. La primera es que, cuanto más pone en tela de juicio una decisión los derechos de los ciudadanos, más irreversible resulta, más compromete a las generaciones futuras, y más exigente debe ser la democracia con respecto al procedimiento a seguir para adoptar dicha decisión. Es indudable que la secesión es un acto grave y probablemente irreversible. Se trata de un gesto que compromete a las generaciones futuras y tiene consecuencias importantes para todos los ciudadanos del país dividido.

La segunda razón es que la negociación de la escisión de un Estado moderno sería, inevitablemente y a pesar de la mejor voluntad del mundo, una tarea difícil y llena de obstáculos. No debería ocurrir que, mientras los negociadores tratan de llegar a un acuerdo de separación, la mayoría cambie de opinión y se oponga a la secesión. Sería una situación insostenible. Por ello, el proceso sólo debería ponerse en marcha cuando haya una mayoría clara, para que dicha mayoría tenga posibilidades de mantenerse a pesar de las dificultades de la negociación.

Sin embargo, la Corte Suprema nos invita a no tratar de establecer por adelantado los límites de una mayoría: “corresponde a los actores políticos decidir en qué consiste ‘una mayoría en respuesta a una pregunta clara’, según las circunstancias en las que se celebrara el futuro referéndum”.

La Corte emite así una opinión muy sabia. El examen de la claridad de una mayoría tiene una dimensión cualitativa que exige una evaluación política para la cual se necesita conocer muy bien las circunstancias concretas.

Además, establecer por adelantado los límites de una mayoría, sean cuales fueren, nos expondría al riesgo de que una decisión tan grave como la de elegir un país dependa de los resultados de un recuento judicial o de un examen de los votos rechazados. Sería una situación insostenible, e incluso insensata.

Para limitar los riesgos de desacuerdo sobre la claridad de la mayoría, basta con que el gobierno que propone la secesión no celebre el referéndum antes que tenga la seguridad razonable de que puede salir victorioso de él. Esta seguridad se desprendería de diversos indicadores: mayorías claras y estables a favor de la secesión (según los sondeos) y adhesión, a esta idea, de las distintas fuerzas políticas.

La unidad de España concierne a los españoles, como la unidad canadiense es cosa de los canadienses

### 9. ¿Deben las negociaciones desembocar obligatoriamente en la secesión?

No.

La obligación de negociar no equivale a una obligación de llegar a resultados, pero todos los participantes en las negociaciones sobre la secesión deberían obrar conforme a cuatro principios constitucionales establecidos por la Corte suprema: “el federalismo, la democracia, el constitucionalismo y la primacía del derecho y la protección de las minorías” (párrafo 90). El gobierno de Quebec no podría decidir por sí solo lo que sería negociable y lo que no. “No podría tratar de invocar un derecho a la autodeterminación para dictar a las otras partes las condiciones de la secesión” (párrafo 91). Tendría “derecho a tratar de realizar la secesión” (párrafo 92) mediante negociaciones basadas en los principios mencionados.

Estas negociaciones, “periodo de incertidumbre y de trastornos profundos”, tratarían inevitablemente de “multitud de cuestiones muy difíciles y muy complejas”, según indica la Corte Suprema. La Corte menciona las cuestiones económicas, la deuda, los derechos de las minorías, los pueblos indígenas y las fronteras territoriales. Debido precisamente a la dificultad inherente de esta tarea, sólo puede plantearse en el marco del derecho y sobre la base de un apoyo claro.

### 10. ¿Podría el gobierno independentista desdeñar el derecho y realizar la secesión unilateralmente?

No.

La Corte Suprema nos dice que un intento de secesión unilateral se haría “fuera del derecho” y en un contexto en el que las instituciones que gobiernan en Quebec “no pueden, según el derecho internacional, realizar unilateralmente la secesión de Quebec de Canadá”.

De este modo, el gobierno secesionista no podría contar con la norma jurídica que le permitiría imponer la secesión unilateral a quienes no la desean. No tendría medios de lograr que se le obedezca y haría correr a toda la sociedad peligros inaceptables en una democracia.

Para realizar la secesión se necesitaría no sólo el consentimiento sino también la participación activa del gobierno de Canadá, aunque sólo sea por consideraciones prácticas.

Habría que encontrar la forma de transferir miles de funcionarios de los ministerios y organismos federales a la función pública quebequense, así como toneladas de leyes y reglamentos, millones de declaraciones de rentas, etc. La escisión de un Estado moderno como Canadá podría convertirse en un caos administrativo. Es obvio que sólo podría efectuarse con el asentimiento y la participación del gobierno de Canadá.

Esta participación necesaria del gobierno de Canadá no se podría obtener en caso de declaración unilateral de independencia. Al contrario, la secesión unilateral es imposible en la práctica además de carecer de fundamento jurídico.

### 11. ¿Podría obtener reconocimiento internacional un intento de secesión unilateral?

No.

La Corte Suprema analiza esta posibilidad de manera muy prudente y realista; previene que cualquier intransigencia canadiense aumentaría “probablemente” las posibilidades de reconocimiento internacional de un intento de secesión unilateral. Pero de hecho, no existen precedentes: ningún Estado creado mediante secesión unilateral ha sido admitido en las Naciones Unidas contra la voluntad manifiesta del gobierno del Estado anterior. La práctica de los Estados demuestra una reticencia extrema a reconocer las secesiones unilaterales fuera del contexto colonial. Un intento de secesión unilateral de Quebec con respecto a Canadá sería un gesto irresponsable y la comunidad internacional lo percibiría como tal.

Por lo tanto, los quebequenses no deberíamos optar por una secesión pensando que podríamos contar con un apoyo internacional que iría contra la voluntad del Estado canadiense, porque esto iría contra la práctica de los Estados. En vez de ello, deberíamos contar con la rectitud de los otros canadienses. Deberíamos apostar por los valores de tolerancia que todos compartimos en Canadá y que serían indispensables para llevar a cabo unas negociaciones penosas y difíciles.

## Conclusión

En definitiva, la secesión es una empresa peligrosa y difícil que conviene resolver en el marco general de la primacía del derecho, mediante negociaciones basadas en los principios que definen a un país, cuales, en nuestro caso, son el federalismo, la democracia, el constitucionalismo y la primacía del derecho y la protección de las minorías. El elemento de activación de estas negociaciones sería la expresión de un apoyo claro a la secesión.

Estos son los principios sencillos que enuncia la Corte Suprema de Canadá y que pone en aplicación la Ley sobre la claridad para proteger los derechos y los intereses de todos los canadienses, particularmente de los quebequenses.

Los quebequenses somos tan canadienses como los habitantes de las otras provincias y territorios de Canadá. Tenemos derecho a disfrutar plenamente de las ventajas que nos ofrecen la nacionalidad canadiense, la Constitución canadiense y la Carta Canadiense de Derechos y Libertades. Tenemos derecho a disfrutar plenamente de la protección que nos ofrecen las leyes de Canadá y del deber de asistencia que tienen los gobiernos de la federación canadiense hacia todos los canadienses, en Canadá y en el extranjero. Tenemos derecho a participar plenamente en la construcción de este país igual que todos los canadienses. Nadie puede quitarnos estos derechos plenos y enteros. Ningún primer ministro, ningún gobierno, ningún político, ¡nadie! A menos que los quebequenses renunciemos claramente a ellos.

Si los quebequenses renunciemos claramente a Canadá, con una clara mayoría y en respuesta a una pregunta clara sobre la secesión, los gobiernos tendrían el deber de entablar negociaciones sobre la secesión, que deberían llevarse a cabo dentro del marco constitucional canadiense, con el fin de llegar a un acuerdo de separación que sea justo para todos.

Independientemente de que estemos por la unidad canadiense o por la independencia de Quebec, debemos ponernos de acuerdo sobre un principio fundamental: un consentimiento expresado claramente. La secesión de Quebec del resto de Canadá sólo debe intentarse cuando los quebequenses la hayan apoyado claramente.

En la introducción les dije que iba a referirme únicamente al contexto canadiense y que basaría mis respuestas en principios que considero universales y que establecen la relación entre la secesión y la democracia. Permítanme que resuma estos principios.

El ideal democrático alienta a todos los ciudadanos de un país a ser leales entre sí, más allá de las consideraciones de lengua, raza, religión o pertenencia regional. En cambio, la secesión pide a los ciudadanos que rompan este lazo de solidaridad que los une y que procedan así, casi siempre, sobre la base de pertenencias específicas a una lengua o a una etnia. La secesión es un ejercicio, raro e inusitado en la democracia, por el que se elige a los conciudadanos que se desea conservar y los que se desea convertir en extranjeros.

ya que incitaría a los grupos a separarse en vez de entenderse y acercarse. La secesión automática impediría a la democracia absorber las tensiones propias de las diferencias. El reconocimiento del derecho a la secesión cuando se solicite invitaría a la ruptura desde el momento en el que se planteen las primeras dificultades, según divergencias que podrían crearse en función de atributos colectivos, como la religión, la lengua o la etnia.

Ello no significa que un Estado democrático debe rechazar cualquier solicitud secesionista que se produzca en él. Ante la voluntad clara de secesión, el Estado puede llegar a la conclusión de que aceptar dicha secesión es la solución menos mala. Pero un gobierno democrático tiene la obligación de asegurarse de que esta voluntad de secesión sea verdaderamente clara, que no contenga ninguna ambigüedad y que se proceda a ella no de manera unilateral, sino conforme al derecho y con ánimo de justicia para todos.

### **Stéphane Dion**

*Miembro del Consejo Privado de Canadá y diputado federal por la circunscripción de St-Laurent / Cartierville.  
Cámara de los Comunes de Canadá*

Una filosofía de la democracia basada en la lógica de la secesión no podría funcionar.

# Critical metals: risks and opportunities for Spain

*In recent years there has been a rapid expansion in the global renewable-energy and energy-efficiency technology markets. However, most low-carbon technologies require so-called 'hi-tech' or 'critical' metals, for the majority of which the EU's member states have high import dependency rates*

Miriam Solera

## Theme

In recent years there has been a rapid expansion in the global renewable-energy and energy-efficiency technology markets. However, most low-carbon technologies require so-called 'hi-tech' or 'critical' metals, for the majority of which the EU's member states have high import dependency rates.

## Summary

Today, the EU is one of the world's most important players in the international renewable-energy and energy-efficiency markets. A boost in the global demand for critical metals is expected due to the expansion of both low-carbon and high-advanced technologies. This prospect has raised widespread concern about the risks associated to the supply chain of critical metals, their impact on the national energy and climate targets and the consequences for innovation and economic growth. To address these concerns, in the last few years a number of governments have developed critical-raw-materials strategies in order to prepare for potential restrictions in the supply chain.

This policy brief focuses on the British and German national critical-raw-materials strategies as relevant examples of specific policies which are potentially transferable to third countries. The paper concludes with a brief remark on Spain's lack of political action in defining and enforcing comparable policies.

## Analysis

### Introduction

Since the past decade, many governments have encouraged the deployment of both renewable-energy and energy-efficiency technologies in order to diversify their energy sources and reduce their dependency on fossil-fuel

imports; climate-change and environmental factors have also influenced policy-making. The resultant positive impact of the low-carbon technologies sector on job creation and economic growth at large has been widely recognised.

The EU is one of the world's most important players in the renewable energy arena, as confirmed by the 44% share of the global renewable-power capacity it reached at the end of 2011. This is the result of consistent policy-making during the last few years to develop a secure, competitive and sustainable European low-carbon economy by 2050. In terms of renewable power-generating capacity, as of the end of 2011 China and the US lead the renewable market in absolute numbers, followed by Germany, Spain and Italy, which, in turn, are the top three markets on a per capita basis. Spain has a significant presence in the wind and solar –both photovoltaic (PV) and concentrated (CSP)– power sectors, although at the end of 2011 it moved back to the fourth position on the PV capacity scale.<sup>1</sup>

Most low-carbon technology manufacturing processes require the so-called 'hi-tech' or 'critical metals', for which the global demand is expected to rise sharply in coming years in response to the expansion of low-carbon and other high-advanced technologies. An eventual restriction in the critical-metal supply chain has caused widespread concern.

### Why 'critical metals'?

According to the EU Commission, critical raw materials are defined as 'those which display a particularly high risk of supply shortage in the next 10 years and which are particularly important for the value chain'.<sup>2</sup> EU member states have import dependency rates of 100% for most of these materials. Such a level of dependency generates insecurity arising from:

- (1) Geopolitical asymmetry: for some critical metals, exploitation projects are at present underway in only a few countries. This market concentration in countries at political and/or economic risk may disrupt trade and encourage price volatility. For instance, China, which controls around 95% of the global rare-earth elements production, established export quotas and tariffs in 2010 as part of an explicit geopolitical strategy.
- (2) Speculative factors: the trade volume for critical metals is comparatively small and not all critical metals trade on the London Metal Exchange (LME). The critical-metal markets are therefore less transparent than the copper, nickel, tin and zinc markets –to name a few–.
- (3) Technology and capital investments: many critical metals are obtained as by-products of abundant base metals; frequently, their low production rate does not compensate for the economic benefits of extracting only the base metals.
- (4) Geological factors: rare-earth elements are not scarce in the Earth's crust but are seldom found in ore deposits. Thus, only a reduced number of mining projects are technically viable and economically profitable.
- (5) Substitution and recycling: there are currently few replacement alternatives available for critical metals. Also,

<sup>1</sup> REN21 (2012), Renewables 2012 Global Status Report, [http://www.ren21.net/Portals/0/documents/Resources/%20GSR\\_2012%20highres.pdf](http://www.ren21.net/Portals/0/documents/Resources/%20GSR_2012%20highres.pdf).

<sup>2</sup> European Commission (2011), Tackling the Challenges in Commodity Markets and on Raw Materials, COM (2011) 25 final, <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=COM:2011:0025:FIN:EN:PDF>.

<sup>3</sup> US Department of Energy (2010), Critical Materials Strategy, December, [http://energy.gov/sites/prod/files/piprod/documents/cms\\_dec\\_17\\_full\\_web.pdf](http://energy.gov/sites/prod/files/piprod/documents/cms_dec_17_full_web.pdf).

<sup>4</sup> Ibid; US Department of Energy (2011), Critical Materials Strategy, December, [http://energy.gov/sites/prod/files/DOE\\_CMS2011\\_FINAL\\_Full.pdf](http://energy.gov/sites/prod/files/DOE_CMS2011_FINAL_Full.pdf).

<sup>5</sup> European Commission (2010), Critical Raw Materials for the EU, Report of the Ad-hoc Working Group on defining critical raw materials, 30/VII/2010, [http://ec.europa.eu/enterprise/policies/raw-materials/files/docs/report-b\\_en.pdf](http://ec.europa.eu/enterprise/policies/raw-materials/files/docs/report-b_en.pdf).

<sup>6</sup> JRC Institute for Energy and Transport, Oakdene Hills Ltd and The Hague Centre for Strategic Studies (2011), Critical Metals in Strategic Energy Technologies, [http://setis.ec.europa.eu/newsroom-items-folder/jrc-report-on-criticalmetals-in-strategic-energy-technologies/at\\_download/Document](http://setis.ec.europa.eu/newsroom-items-folder/jrc-report-on-criticalmetals-in-strategic-energy-technologies/at_download/Document).

the efficiency of recycling processes is relatively low due to the complexity of scrap-metal recovering.

(6) The environmental impact of mining and materials processing.

### *Critical metals in low-carbon technologies*

According to the US Department of Energy (DOE), in 2010 clean energy technologies demanded around 20% of the global consumption of critical metals.<sup>3</sup> This proportion is presumably due to rise in coming decades, as mentioned above.

A number of reports have been published in recent years by a wide range of institutions that provide in-depth coverage of utilisation issues concerning critical metals. However, to date no definitive consensus has been reached concerning a methodology for the assessment of metal criticality and the impact of an eventual supply shortage in low-carbon technologies. In the following paragraphs several reports are introduced that briefly illustrate the issue.

The strategy documents published by the DOE in 2010 and 2011 identify criticality matrices for the short and medium term (2015-25) for photovoltaic films, wind turbines, vehicles and lighting. In 2010 the Ad-hoc Working Group of Raw Materials Supply Group of the European Commission singled out 14 elements as critical for member-state industries and which are not exclusively used in low carbon technologies.<sup>5</sup> In 2011 the JRC Institute for Energy and Transport of the European Commission (JRC) together with the Oakdene Hollins and The Hague Centre for Strategic Studies (HCSS) released a report which focused on the impact of a hypothetical shortage of critical metals employed in six different low-carbon technologies prioritised in the European Strategy Energy Technology Plan: nuclear, solar, wind, bio-energy, carbon capture and storage, and electricity grids.<sup>6</sup> In 2009 the Institute for Future Studies and Technology Assessment (IZT) and the Fraunhofer Institute for Systems and Innovation Research (ISI) prepared an extensive report on the criticality of hi-tech metals based on the predicted demand for a wide spectrum of advanced technologies by 2030.<sup>7</sup>

Table 1 below shows a (non-exhaustive) categorisation of the most important metals required for selected low-carbon technologies.

### *National critical raw materials strategies: Germany and the UK*

Due to the dynamics of innovation associated with low-carbon technologies, it is difficult to predict the critical-metals supply and demand balance over a period of 20 years with some confidence. On the other hand, there is a consensus that this uncertainty should be managed appropriately. Several governments have reacted positively to the concerns voiced by industrial and scientific associations and have sought to anticipate, and hence minimise, the impact of potential restrictions on national economies and national energy and climate targets. This proactive approach has resulted in a number of national strategic papers being published by several governments over the past few years.

EU member states rely almost completely on imports of critical raw materials to meet the needs of their domestic industries and services. This affects EU economies in direct or indirect ways. Two main country profiles can be identified within the EU member states.

The first profile is that of countries with a strong base of hi-tech manufacturing industries and a tight reliance on metals imports. Germany, with a well-developed low-carbon and automobile industry, and to a lesser extent, France, with extensive nuclear production and automobile industry, are paradigmatic examples. For these countries, secure, competitive and sustainable access to critical raw materials is essential in order to safeguard current economic and productive patterns.

Most low-carbon technologies  
require critical metals

The EU has 100% import  
dependency for most critical metals

The second important profile is that of, eg, the UK and the Netherlands. In these countries, the smaller manufacturing-industry base relying directly on the critical-metal supplies lessens the impact of eventual shortages of high-tech metals. Therefore, national strategies are driven towards identifying and exploiting economic opportunities and business models associated with the efficient management and substitution of critical materials.

### Germany

Germany is an interesting case study for the following reasons:

- (1) It has a long-standing tradition as an exporter with a strong hi-tech manufacturing industry. Maintaining Germany's global leadership in the technology and export arenas has become an essential, unquestionable political remit for all federal governments.
- (2) Its energy-security concept (Energiewende) relies on the successful deployment of the new green technologies in sustainable and profitable ways.
- (3) It has developed a mature raw-materials strategy, which encourages dialogue between subject experts from the industrial and technology areas, and comprises a wide spectrum of policy instruments –political, financial and technological– aimed at supporting German industry, particularly in the event of market failure.

In March 2005 the first Raw Materials Summit took place with the participation of the Federal Association of German Industry (BDI) and the Federal government. This event undoubtedly marked the launch of Germany's present raw-material strategy, which to date has been set forth in two main documents.<sup>8</sup> The core elements of this strategy are:

- The Federal government is viewed as an active player and key partner. The Federal government has undertaken the remit to establish the required political, institutional and legal framework to guarantee the reliable, competitive

supply of hi-tech materials. To this end, the Federal government has empowered public agencies and shaped adequate instruments, eg, Chambers of Commerce, the German Trade and Invest (GTAI) agency and an extensive network of Federal Foreign Offices, in order to represent the interests of German national industry abroad. Further support activities are carried out by the inter-ministerial Raw Materials Committee, the Helmholtz Institute Freiberg for Resource Technology (for mineral and metalliferous raw materials) and the German Raw Material Agency (DERA). The DERA, under the managing umbrella of the Federal Institute for Geosciences and Natural Resources (BGR) advises the Federal government on policy-making and assists German companies in preventing failed investments and industrial failure.

- Technological development and innovation. This includes the optimisation of extractive processes for raw materials, promoting research into improved resource efficiency and materials substitution, and boosting recycling technologies.
- Higher education and training are both regarded as valuable instruments for the preparation of highly-qualified professionals and for promoting cooperation between professionals and scientific institutions of excellence.
- 'Raw materials diplomacy'. The Federal government has deployed a broad range of initiatives for a larger supplier diversification. The Ministry of Economics and Technology has established a number of strategic raw materials partnerships, eg, in 2012 with Kazakhstan and Mongolia, and in 2013 with Chile. Furthermore, strengthening bilateral relations with West and South African countries is an explicit intention of the government.
- Financial support for upstream activities. The capital intensity associated with exploration and exploitation activities is definitely a curbing factor, which limits the range of entrepreneurs with the capacity to undertake targeted actions. Thus, the Federal government offers a variety of instruments to help German companies manage the risks associated with fresh investments, among them: the

**Table 1. Metals used in low-carbon technologies**

Technology	Device	Metals
Wind	Permanent magnets in generators	Dysprosium, neodymium, praseodymium
	Steel alloys (eg, for offshore applications)	Copper, chromium, manganese, molybdenum, nickel
Solar (photovoltaic)	Crystalline silicon	Silicon, silver, tin
	Thin films	Cadmium, copper, indium, gallium, germanium, selenium, tellurium
Solar (concentrating)	Solar mirrors	Silver
Bio-fuels	Catalysts	Cobalt, palladium, platinum, ruthenium, rhodium
Nuclear energy	Reactor control rods	Cadmium, chromium, cobalt, copper, hafnium, indium, lead, molybdenum, nickel, niobium, silver, tin, tantalum, titanium, tungsten, vanadium, wolfram, yttrium, zirconium
		Copper, dysprosium, neodymium, praseodymium
Hybrid- and electro vehicles	Motors	Cobalt, lithium, manganese, nickel
Electricity storage	Li-Ion Batteries	Cerium, cobalt, lanthanum, manganese, neodymium, nickel, praseodymium
	Ni-MH Batteries	Cerium, cobalt, gallium, lanthanum, manganese, nickel, iridium, palladium, platinum, rhodium, ruthenium, vanadium, yttrium
Fuel Cells		Cerium, dysprosium, europium, gallium, indium, lanthanum, niobium, scandium, terbium, yttrium
High efficiency lighting	LED, halogens and fluorescent lamps	Copper, lead
Electricity grids	Cables	Cobalt, copper, chromium, manganese, molybdenum, nickel, niobium, vanadium
Carbon capture and storage (CCS)	Steel alloys	

Source: US DOE Critical Materials Strategy (2010 & 2011); JRC, Oakdene Hills & HCSS (2011); IZT & Fraunhofer ISI (2009).

<sup>7</sup> IZT & Fraunhofer ISI (2009), Rohstoffe für Zukunftstechnologien, 15/V/2009, [http://www.isi.fraunhofer.de/isi-media/docs/n/de/publikationen/Schlussbericht\\_lang\\_20090515\\_final.pdf](http://www.isi.fraunhofer.de/isi-media/docs/n/de/publikationen/Schlussbericht_lang_20090515_final.pdf).

<sup>8</sup> Federal Ministry of Economics and Technology (2010), Rohstoffstrategie der Bundesregierung, <http://www.bmwi.de/DE/Mediathek/publikationen,did=365186.html>; Federal Ministry of Economics and Technology (2007), Elemente einer Rohstoffstrategie der Bundesregierung, <http://www.bmwi.de/BMWi/Redaktion/PDF/E/elemente-rohstoffstrategie,property=pdf,bereich=bmwi,sprache=de,rwb=true.pdf>.

<sup>9</sup> Portail du Gouvernement, Les métaux stratégiques, 27/IV/2010, [http://archives.gouvernement.fr/fillon\\_version2/gouvernement/les-metaux-strategiques.html](http://archives.gouvernement.fr/fillon_version2/gouvernement/les-metaux-strategiques.html).

<sup>10</sup> Department for Business Innovation and Skills and Department for Environment Food and Rural Affairs (2011), Resource Security Action Plan: making the most of valuable materials, March, <http://www.defra.gov.uk/publications/files/pb13719-resource-security-action-plan.pdf>.

<sup>11</sup> House of Commons (2011), 5th Report – Strategically important metals, The Science and Technology Committee, 17/X/2011, <http://www.publications.parliament.uk/pa/cm201012/cmselect/cmstech/726/726vw.pdf>.



government guarantees for untied financial loans (UFK-Garantien) for the development of raw-material projects abroad; investment guarantees against political risks; and the so-called Hermes Insurance against non-payment of foreign clients. The Explorations Support Programme, launched at the beginning of 2013, provides conditionally repayable loans for exploration projects both in Germany and abroad. The beneficiary companies, based and commercially operating in Germany, are liable to repay the loans only when their exploration activities result in profitable exploitations.

- Alignment with the EU Raw Material Initiative. It is not the intention of the German government to formulate a raw material strategy applicable to all EU member states, but to work together with the EU to back common national interests, in particular regarding technological and industrial challenges and commercial relations with producer countries.

- Multilateral cooperation. The Federal government has prompted the G8 and the G20 partners to engage with raw-materials sustainability, market transparency and good governance as a means of ensuring regional stability. It also backs international development policies to be sourced from national, EU and international programmes. An example of the latter is the Extractive Industries Transparency Initiative (EITI).

### France

In 2010 the French government presented a strategic plan which stressed the importance of critical metals for the low-carbon sector.<sup>9</sup> Its major action points are:

- Strengthening France's strategic knowledge of the strategic metals that have the greatest impact on the French economy, in liaison with the extractive, processing and manufacturing industries.

- The intensification of targeted exploration projects through the combined efforts of coordinating public institutes and private partners, and the promotion of R&D activities in the field of extractive and processing techniques.

- The exploration of the potential resources of the ocean floor as a key objective until 2030.

- Improving the efficiency of recycling processes under the coordination of public expert agencies.

- Consolidating political support to entrepreneurial efforts with producer countries including China, Russia, Mongolia, Brazil and South Africa.

- Entering into bilateral partnerships with selected producer countries like Australia and Canada.

- Exchanging experiences with consumer countries (eg, the UK, Germany, Finland and Sweden) at the public, industrial and scientific levels.

- Fostering a coherent European policy that links security and sustainability with mining, industry, trade and development policies.

In January 2011 the French government created the Committee for Strategic Metals (COMES), an advisory body responsible for defining the directives for a strategic-metal security policy, which gathers public actors, technical bodies and entrepreneurial federations.

### The UK

In March 2012 the Department for Business Innovation and Skills (BIS) and the Department for Environment Food and Rural Affairs (DEFRA) jointly published an action plan which addressed concerns previously raised by the Confederation of British Industry (CBI) and the EEF Manufacturers Organisation.<sup>10</sup> The plan highlights the difficulty of inferring both the economic value and future demand of critical metals and hence, to reliably assess the economic risks for British industry. On the other hand, an eventual restriction of critical metals is expected to affect the British economy less seriously than it would the economies of predominantly manufacturing countries like Germany.<sup>11</sup> The reason is that the bulk of British imports consist of semi-manufactured and manufactured goods, hence the global supply of critical metals affects the British economy mainly in an indirect way.

Criticality is regarded as a driver for innovative solutions which encourage the diversification of technologies and the development of new business

Anticipating and minimising the impact of potential critical-metal restrictions

models. In this regard, the British action plan identifies a number of potential competitive advantages centred on:

- (1) Research into new materials and materials substitution as a means for pioneering alternative solutions.
- (2) Cost saving to be gained from innovation in resource-efficiency production techniques and lifetime optimisation.
- (3) Secondary (local) supply capabilities if viable recovery processes can be demonstrated.

Some of the most important measures proposed in the action plan are:

- Priority identification. To enhance knowledge on the economic value and risks to British industry of critical metals is a central issue for further policy-making.
- Keeping the industry updated on risks and alternatives. The Environmental Sustainability Knowledge Transfer Network (ES KTN) and the British Geological Survey (BGS) have created a strategic-materials resource database that will enable British industry to assess medium- and long-term business risks and to evaluate alternative action.
- Managing political support. The British government has a commitment to represent the interests of the UK's national industry abroad and to mediate where market distortions appear. Bringing together national industry and scientific institutions is considered a powerful instrument to help shape policy priorities at the EU and international levels. The so-called Green Alliance has opened up new channels for the exchange of information and experience between the government, the industry and other significant groups.<sup>12</sup>
- Supporting research and development. The British government, through the Technology Strategy Board (TSB), financially supports innovation and research for the development of new products and services. The main areas identified are: metals substitution, optimisation of resource efficiency, re-use of specific products, and recycling and recovery of components and/or metals. Eligible projects should involve partners from the scientific, industrial and metal supply-chain sectors. Furthermore, the UK is well aware of the importance of defining EU-wide research goals which are aligned to British national priorities.
- Supporting deployment effectively. In September 2011 the TSB together with the Chemistry Innovation KTN and the ES KTN launched the Materials Security Special Interest Group (SIG), an interdisciplinary cross-link network with the mission of encouraging the adoption of new business models and supply chains to boost the effective deployment of innovative marketable solutions.
- Advocating transparency and good practices in politically unstable regions. The British government promotes the implementation of global transparency standards in all countries that belong to the critical-metal supply chain. Specifically, the government supports the EITI initiative and advocates coordinated development policy-making within the EU.

### *The Netherlands*

The Dutch economy imports mainly semi-manufactured products and has only a limited dependency on critical

materials. Thus the main goals of Dutch policy concerning critical materials consist in strengthening relations with the major semi-finished goods supplier countries.

The Dutch strategy pursues: (1) to safeguard a free international trade system and enforce development cooperation for good governance, transparency and sustainability; (2) to encourage raw material 'austerity'; and (3) to foster research (eg, in urban and deep-sea mining), innovation, recycling and substitution as sources of economic and business opportunities within the cooperation frameworks set up by the EU. The Dutch government highlights the tight link that must exist between the national and EU policies.<sup>13</sup>

### *Which way forward for Spain?*

Presently, Spain is one of the leading countries in terms of renewable power generation and has a significant base of renewable manufacturing industry. By the end of 2011, Spain had become the fourth-ranking country worldwide for installed PV capacity. Moreover, Spain leads the CSP market and it belongs to the group of the four leading countries in total wind-power capacity. In parallel, the Spanish renewable industry has evolved to be one of the most dynamic business sectors of the national economy by both operating across the entire technology value chain and due to a significant international projection; for instance, at the end of 2011 Gamesa ranked fourth in the wind-turbine market, with an 8,2% global share.<sup>14</sup>

In this scenario, it is quite remarkable that the Spanish government has to date adopted no comprehensive critical-metal strategy. Even though the government identifies action on climate change and resource efficiency as main research and innovation areas, it has left out any consideration of a coordinated critical-metal action plan.<sup>15</sup>

In this regard, the government faces two urgent tasks. It is essential to adopt measures both to enable the national renewable-technology industry to overcome potential barriers and bottlenecks in the manufacturing-metal supply, and to mitigate the widespread perception that sectoral R&D and innovation initiatives are only of marginal interest in the national political arena. Such measures can only be undertaken in a context of widespread political awareness concerning the nature and the relevance of the critical-metal sector. Specifically, raw-material policy-making demands a multidimensional approach combining economic, financial, industrial, innovation, foreign, development and environmental policies. While this requires a more in-depth analysis for the Spanish case, which exceeds the scope of this paper, several very general proposals can be made.

On the one hand, due to its solid renewable-technology manufacturing base, Spain is in a position to implement some of the measures already adopted in other countries, including:

- Acquiring strategic knowledge of those metals which have the greatest impact on the Spanish low-

<sup>12</sup> The Green Alliance is a think-tank which, over more than 30 years, has worked closely with business, politicians and other influential groups to achieve political solutions to environmental challenges.

<sup>13</sup> Policy Document on Raw Materials, August 2011, [http://ec.europa.eu/enterprise/policies/raw-materials/files/docs/mss-netherlands\\_en.pdf](http://ec.europa.eu/enterprise/policies/raw-materials/files/docs/mss-netherlands_en.pdf).

<sup>14</sup> REN21 (2012), *ibid*.

<sup>15</sup> Ministry of Economy and Innovation (2013), *Estrategia Española de Ciencia y Tecnología y de Innovación*, February, [http://www.mineco.gob.es/stfls/mineco/prensa/ficheros/noticias/2013/Estrategia\\_espanola\\_ciencia\\_tecnologia\\_Innovacion.pdf](http://www.mineco.gob.es/stfls/mineco/prensa/ficheros/noticias/2013/Estrategia_espanola_ciencia_tecnologia_Innovacion.pdf); Ministry of Economy and Innovation (2013), *Plan Estatal de Investigación Científica y Técnica y de Innovación 2013-2016*, February, [http://www.mineco.gob.es/stfls/mineco/prensa/ficheros/noticias/2013/Plan\\_Estatal\\_Investigacion\\_Cientifica\\_Tecnica\\_Innovacion.pdf](http://www.mineco.gob.es/stfls/mineco/prensa/ficheros/noticias/2013/Plan_Estatal_Investigacion_Cientifica_Tecnica_Innovacion.pdf).

carbon technology industry, in order to assess supply risks. Public bodies, professional associations, and scientific and academic circles should carry this out before implementing any specific measures.

- Creating public advisory agencies, or empowering existing ones, with a remit to advise both the government in the adoption of adequate critical-metal supply directives, and national companies in their medium-term strategic business plans, as concerns metal availability, market evolution and efficiency. Following the German model, it is envisaged that the Geological and Mining Institute (IGME) and the Spanish National Research Council (CSIC) might play a relevant role.

- Promoting research into mineral and metalliferous resource technologies with applications for low-carbon technologies. This area of research can be linked to the current activities of the Centre for Energy, Technological and Environmental Research (CIEMAT).

- Launching a multilateral network involving governmental, professional associations and scientific and academic parties for the continued exchange of sectoral information, and for promoting training, education and standards development.

- Developing targeted raw-materials diplomacy, which on the one hand encourages bilateral relations (in particular with Latin American countries) that help diversify the range of supplier countries and, on the other, enables cooperation with the EU and other consumer countries to help identify synergies and satisfy common needs.

- Strengthening the visibility and presence of the Spanish entrepreneurial and scientific community in the European and international arenas in order to best represent national interests.

On the other hand, Spain should take advantage of its solid technological stand and ample market experience in order to maximise opportunities arising from niche innovation markets. In this regard, research into new materials, optimised resource efficiency, closed-loop recycling and re-use processes should all, in conjunction with appropriate standardisation, be strongly reinforced through the combined efforts of the Spanish government and private partners as a main prerequisite for pioneering market advantage.

As mentioned elsewhere in this paper, eventual critical-metal uncertainties bring both risks and opportunities. Therefore, the Spanish government should implement a comprehensive framework –political, legal and institutional– to anticipate any potential risks to the national renewable energy sector as well as to increase the competitive value of the national economy through innovative practical knowledge and business models.

## Conclusions

The EU's renewable and energy efficiency targets could eventually be challenged by unexpected restrictions in the critical-metals supply chain, prompting the reaction of a number of governments. In this paper two relevant EU 'country profiles' have been identified as regards the exposure of the national industry and business networks to critical-metal dependency. Germany and the UK, as paradigmatic representatives of each profile, but also France and the Netherlands, have produced a portfolio of policy instruments and adopted a number of measures (as set forth in various national critical-material strategy documents) to represent and support their national industry as well as scientific interests at the EU and international levels.

At the time of writing, these issues have not yet been under discussion by the Spanish government. However, the potential impact of restrictions in the critical-metal supply chain on Spain's pre-eminent position in the renewable technologies sector requires prompt measures from the Spanish government both to anticipate such risks and to identify and exploit pioneering business models and technology solutions based on innovative practical knowledge.

**Miriam Solera**

*Researcher of the Policy and Democracy Programme at the UNED*

Spain has adopted no comprehensive critical-metal strategy

---

# La inversión española directa en Latinoamérica: un enfoque de gobernabilidad y gestión de riesgos

*En meses recientes se han dado varios episodios que han despertado cierta preocupación acerca de la seguridad de las inversiones españolas en Latinoamérica. Este ARI propone una aproximación a la cuestión desde la perspectiva de la gestión de riesgos.*

**Miguel Eduardo Sánchez Martín,  
Gonzalo Escribano y Rafael de Arce Borda**

---

## Tema

En meses recientes se han dado varios episodios que han despertado cierta preocupación acerca de la seguridad de las inversiones españolas en Latinoamérica. Este ARI propone una aproximación a la cuestión desde la perspectiva de la gestión de riesgos.

## Resumen

Las inversiones españolas en Latinoamérica se han reducido tanto en términos absolutos como relativos a lo largo de la última década, en comparación con los años 90. Es posible que esta caída no se deba únicamente a la existencia de menores oportunidades de inversión en la región, sino también a una percepción por parte de la empresa española de mayores riesgos políticos y de propiedad en algunos países latinoamericanos. El análisis de los indicadores institucionales demuestra que, en efecto, una parte de los países latinoamericanos han mostrado en 2000-2011 una mayor inestabilidad política, mayor mutabilidad del marco legal o menor cumplimiento con la ley que en la década anterior. Sin embargo, también es cierto que muchos países han mejorado su protección de los derechos de propiedad y su marco de inversiones. Por tanto, la empresa española no debería evitar el comprometer capital en la región, sino que puede empezar por identificar aquellos entornos que sean más apropiados para sus inversiones. El marco legal ha mejorado notablemente en países en los que la empresa española tiene aún una presencia escasa, ya que la mayoría del capital español se concentra en México y Brasil. Un análisis del marco legal, un estudio de la economía política del sector en el país de destino, la búsqueda de apoyo de instituciones tanto en el país de origen como en

el destino, o contar con garantías contra el riesgo político son algunos de los instrumentos de los que el inversor puede valerse para mitigar riesgos derivados de la implantación en el extranjero.

## Análisis

### *¿Por qué un enfoque de gobernabilidad y gestión de riesgos?*

En un anterior ARI se presentó una primera “Aproximación a la seguridad de las inversiones extranjeras españolas”, en la que se discutía la matriz de riesgos de las inversiones españolas, en un análisis motivado por recientes episodios de nacionalización (Escribano, 2012). Allí se observaba que mientras en la década de 1990 la mayoría de las inversiones españolas en el extranjero se concentraron en Latinoamérica, durante el decenio pasado los flujos se dirigieron predominantemente a Europa. Esto puede ser en parte explicado por: (1) la puesta en circulación del euro, que contribuyó a una mayor unificación del mercado europeo; (2) el intento de las empresas españolas de diversificar su cartera de inversiones, ya relativamente madura y excesivamente concentrada en Latinoamérica durante los 90; y (3) que en la década de los 90 hubo numerosas privatizaciones en países latinoamericanos, mientras que en los últimos años no ha habido tantas oportunidades de ese tipo. En 1998-2003 el 14% de las operaciones de privatización a nivel global se concentraron en Latinoamérica, representando el 37% del valor del total de privatizaciones en el mundo; esto da una idea de la envergadura de dicho proceso, en el que las multinacionales españolas tuvieron una presencia muy activa (Kikeri y Kolo, 2003).

Ahora bien, cabría una cuarta explicación: (4) los cambios en la política institucional de algunos Estados latinoamericanos pueden estar afectando la percepción de riesgo de las empresas españolas en la región. En el ARI “Aproximación a la seguridad de las inversiones extranjeras españolas” se señaló que estas son relativamente aversas al riesgo y optan usualmente por adquirir o instalar capital en países con derechos de propiedad mejor protegidos. Cabe también destacar que gran parte de las empresas españolas que invierten a nivel internacional trabajan en sectores regulados, que son más sensibles a riesgos políticos. Este nuevo ARI explora el impacto de los cambios institucionales sobre la inversión extranjera directa (IED) en Latinoamérica, y propone opciones para el inversor español.

### *La inversión española en Latinoamérica*

Las inversiones españolas en Latinoamérica se han reducido en términos absolutos a lo largo de la última década en comparación con los 90. De un primer análisis de los flujos de inversión española en el extranjero se desprende que las inversiones españolas en Latinoamérica no sólo han perdido peso relativo respecto a aquellas con destino a Europa en la última década, como cabría esperar con la entrada del euro, sino que también han caído en términos absolutos: de casi 86.000 millones de euros en 1993-2001 a 62.000 millones en 2002-2011. Si ademásuviésemos en cuenta la inflación experimentada en este período, la contracción sería aún más significativa.

Los flujos brutos de inversión española a Argentina (-72%) y Venezuela (-69%) fueron en 2002-2011 significativamente menores que en los 90. Dentro de Latinoamérica se observan

cambios en los destinos preferidos de las empresas españolas. En los años 90, Brasil concentraba el 34,7% de los flujos de inversión directa españoles, seguido de Argentina (31,5%), México (9,8%), Chile (9%), Perú (4,2%), Colombia (3,6%) y Venezuela (2,6%). En 2002-2011 México se erigió como destino preferido (34,9%), seguido de Brasil (29,1%), Chile (11,4%), Argentina (9,7%), Colombia (2,9%), Uruguay (2,7%), Perú (2,6%) y la República Dominicana (1,8%).

Las empresas españolas se decantan preferentemente por invertir en las economías de mayor tamaño. Uno de los rasgos distintivos de la inversión española en Latinoamérica es que se observa una relación más que proporcional entre el PIB de la economía de destino y el capital invertido. Una de las posibles explicaciones es que la inversión española en Latinoamérica es de tipo horizontal, u orientada a servir al mercado de destino, por lo que las empresas tienen preferencia por localizarse en mercados de mayor tamaño. Esto contrasta con la inversión española en Marruecos y Turquía, predominantemente de tipo vertical, ya que su objetivo es producir manufacturas a menor coste para luego exportar a otros mercados (como el europeo).

Desde el punto de vista de los países latinoamericanos, España ha perdido peso relativo sobre el total de flujos de inversión extranjera directa que reciben. España es hoy más importante que durante los 90 para Uruguay y la República Dominicana, economías relativamente pequeñas para las que los flujos de inversión extranjera contribuyen significativamente a su balanza de pagos. El peso de la inversión española en la economía mexicana también se ha incrementado notablemente, y se mantuvo en torno al 0,32% del PIB en 2002-2011. Por el contrario, los flujos españoles son hoy en día menos importantes (en términos de su PIB) para Argentina, Venezuela, Chile, Perú, Colombia y la mayoría de países de Centroamérica (excepto Costa Rica). Una menor presencia española en la región no sólo tiene implicaciones de tipo comercial, sino también geoestratégicas y afecta incluso a las relaciones internacionales.

Por sectores, la inversión directa española en Latinoamérica a lo largo de la última década se ha centrado en servicios financieros, suministro de energía, telecomunicaciones y seguros. Tradicionalmente, ésta se ha dirigido a la provisión de servicios, muchos en sectores regulados. No obstante, se ha observado un fuerte incremento en los flujos de capital destinados a actividades de fabricación metalúrgica, que pasaron de representar el 2,2% del total de inversión española en la región (en promedio, 1993-2001) al 16,2% (2002-2011). En cambio, las actividades de extracción de crudo y gas en la región recibieron el 21,6% de los flujos de inversión españoles en los años 90 (en gran medida por la adquisición de YPF), mientras que en la pasada década sólo representaron un 1,1% del total.

Cambios en los arreglos institucionales y en la gobernabilidad pueden estar detrás de las diferentes trayectorias de Argentina y México como destinos de la inversión española. En Argentina, las grandes inversiones en energía y telecomunicaciones de los años 90 se han visto sustituidas por inversiones de menor tamaño orientadas a los sectores de alimentación y comercio, entre otros. En México, en cambio, han seguido teniendo lugar operaciones sustanciales en los ámbitos de seguros, servicios financieros y telecomunicaciones a lo largo de la última década. Puede argumentarse que la mayor parte de las privatizaciones en Argentina tuvieron lugar en los años 90, mientras que el proceso se paralizó (y se revirtió en algunos casos) tras la crisis de 2001. En cambio, en México el proceso de privatizaciones ha sido más sostenido y prolongado. No obstante, más allá de las oportunidades de inversión originadas por privatizaciones (fundamentalmente en sectores regulados), la propia idiosincrasia de los distintos regímenes políticos puede condicionar la inversión extranjera en general. En la siguiente sección discutimos los resultados de un estudio reciente sobre los factores determinantes de la inversión extranjera directa en Latinoamérica. Concretamente, se observa que ciertas variables institucionales y de gobernabilidad (cumplimiento de la ley, observación de los derechos de

Las inversiones españolas en Latinoamérica se han reducido tanto en términos absolutos como relativos a lo largo de la última década

propiedad, etc.) influyen en el comportamiento de los inversores a nivel mundial, y por tanto seguramente estén condicionando al empresariado español.

### Gobernabilidad, cambios institucionales e inversión extranjera directa en Latinoamérica

El dinamismo económico y la estabilidad institucional aparecen como principales determinantes de la inversión extranjera en Latinoamérica. El tamaño de la economía, el crecimiento del ingreso *per cápita* y la presencia de déficit por cuenta corriente en los países latinoamericanos tienden a atraer al inversor internacional (Montero, 2008; Trevino *et al.*, 2010). Por otra parte, al contrario de lo que pudiera pensarse, los procesos de privatización, la liberalización de la cuenta de capital, las reformas impositivas y otras políticas de reestructuración económica no han contribuido significativamente a incrementar los flujos de inversión extranjera (Biglaiser y DeRouen, 2006). En cambio, existe evidencia de que el empresario internacional se anima a invertir en aquellos países de Latinoamérica que cuentan con una mayor libertad económica (Bengoa y Sanchez-Robles, 2002), un marco regulatorio sólido y bien aplicado, y un bajo riesgo de expropiación (Staats y Biglaiser, 2012). Por tanto, se puede decir que el marco institucional y el panorama macroeconómico dominan las decisiones de inversión en Latinoamérica, por encima de las políticas concretas (privatización, vacaciones fiscales) que un país pueda ofrecer.

Los países latinoamericanos con menor estabilidad gubernamental, fragilidad de la ley y el orden, y menor protección al inversor han sido menos propensos a recibir inversión extranjera en la pasada década. De acuerdo a un estudio reciente (Sánchez-Martín, Arce y Escribano, 2012), que corrobora la evidencia de la literatura anterior, las economías latinoamericanas con un alto grado de apertura al comercio exterior, un gran *stock* de inversión previa (creando economías de aglomeración), largos déficit por cuenta corriente y gobiernos estables fueron más propensas a atraer inversión extranjera entre 1990 y 2010. Desde un enfoque fundamentalmente cuantitativo, y de manera breve, planteamos a continuación cómo las dimensiones

de gobernanza e instituciones han evolucionado en Latinoamérica a lo largo de la última década, y cómo esto puede estar afectando al inversor extranjero.

De acuerdo con los Indicadores Mundiales de Gobernanza,<sup>1</sup> durante la última década los países latinoamericanos han mejorado en estabilidad política y ligeramente en control de la corrupción, mientras que el entorno regulatorio parece haberse deteriorado. No hay mejoras sustanciales en otras dimensiones como el imperio de la ley, la efectividad de la administración pública y la rendición de cuentas y control ciudadano. Más allá de esta generalización regional, se observan comportamientos dispares en diferentes grupos de países. El Salvador (varias dimensiones), Paraguay (mejora en la calidad de la regulación), Colombia (cumplimiento de la ley) y Perú (fundamentalmente mayor rendición de cuentas) son ejemplos de Estados que mejoraron su puntuación global en gobernanza durante la última década, de acuerdo a esta metodología.

De acuerdo con el indicador “Perfil de Inversión” de la consultora PRS Group, Venezuela, Ecuador y Argentina ofrecen al inversor internacional menores facilidades que en los años 90.<sup>2</sup> Venezuela, Bolivia, Ecuador, Paraguay y Argentina han recibido en los años 2000 menos inversión extranjera directa que en los 90 (en términos del PIB). Se puede apreciar en la Figura 2 cómo las variables institucionales parecen haber tenido en 2000-2010 una mayor incidencia en las decisiones de inversión que en la década anterior (mayor pendiente de la línea de tendencia). En el otro extremo, las mejoras en el marco de protección de inversiones en la República Dominicana, Jamaica y Colombia les habría ayudado a atraer capital extranjero durante la pasada década.

Por otro lado, garantizar la imparcialidad del sistema judicial y el cumplimiento de la ley facilita la atracción de capital extranjero, pero únicamente si va acompañada de un buen entorno de inversión. De acuerdo con el indicador de “Ley y Orden”<sup>3</sup> propuesto por PRS Risk Group, sólo Bolivia, Chile, Nicaragua, Panamá y Perú presentaron durante la pasada década grados de imparcialidad del sistema judicial

Tabla 1. Ranking de países latinoamericanos de acuerdo a su puntuación promedio en gobernabilidad

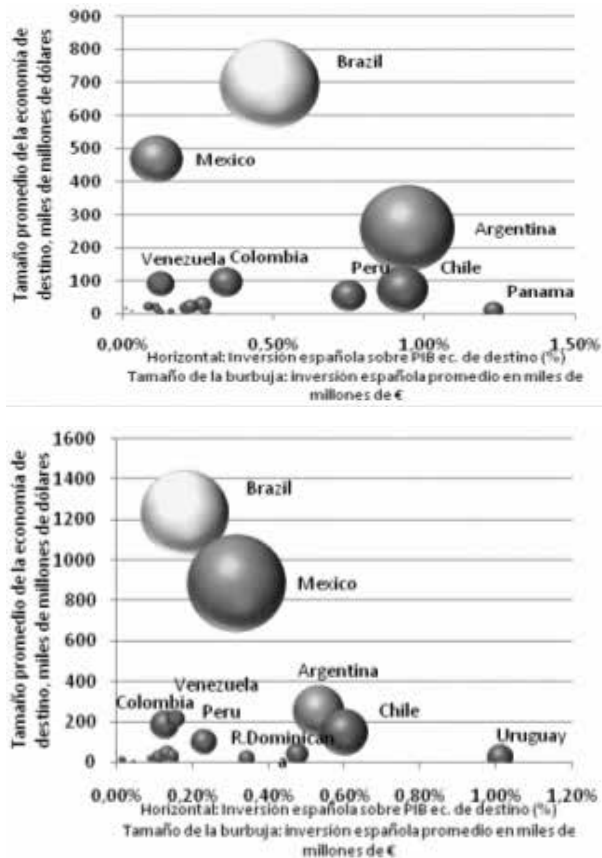
	Cambio relativo (2011-2000) (%)	Promedio ranking 1-100 (2011-2000)	Posición relativa s/media (2000)	Posición relativa s/media (2011)
Argentina	-16	43,9	1,2	0,8
Bolivia	-26	35,4	1,0	0,9
Brasil	4	53,0	1,3	1,4
Chile	2	83,3	1,9	2,1
Colombia	52	38,9	0,7	0,8
Costa Rica	-5	69,4	1,7	1,8
Cuba	17	33,1	0,8	0,8
Rep. Dominicana	-9	39,2	1,0	1,0
Ecuador	11	25,2	0,6	0,6
El Salvador	18	44,8	1,0	1,0
Guatemala	-4	31,0	0,7	0,8
Haití	21	11,0	0,3	0,2
Honduras	2	30,5	0,7	0,7
México	-7	48,4	1,2	1,3
Nicaragua	10	32,4	0,7	0,9
Panamá	-1	55,0	1,3	1,3
Paraguay	64	22,6	0,4	0,4
Perú	24	41,9	0,9	1,0
Puerto Rico	-9	74,5	1,8	1,9
Venezuela	-66	17,6	0,7	0,4

Fuente: elaboración propia a partir de World Governance Indicators.

<sup>1</sup> <http://info.worldbank.org/governance/wgi/index.asp>.

<sup>2</sup> PRS Group elabora el International Country Risk Guide, una fuente de indicadores institucionales y de riesgo-país consultada por investigadores internacionales. El indicador “Perfil de inversión” de PRS Group se refiere a los factores de riesgo que afectan al capital extranjero, distintos de los riesgos políticos, económicos y financieros. Se evalúan los componentes de viabilidad de los contratos y riesgo de expropiación, repatriación de beneficios y retrasos en el pago por parte de organismos públicos.

Figura 1. La inversión española directa en Latinoamérica: promedios para 1993-2001 (izquierda) y 2002-2011 (derecha)



La inversión española en Latinoamérica es de tipo horizontal, u orientada a servir al mercado de destino

Fuente: cálculos de los autores usando datos de DATAINVEST, World Development Indicators y OANDA.

y cumplimiento de la ley superiores a los de los años 90. Es interesante ver que, mientras Perú y Bolivia no lograron incrementar significativamente sus niveles de inversión extranjera directa como porcentaje del PIB en 2000-2010, Panamá, Nicaragua y Chile se situaron a la cabeza de la región. La imparcialidad del sistema judicial y el cumplimiento de la ley son condiciones necesarias pero no suficientes para incrementar los flujos de capital extranjero, dado que deben ser combinadas con reglas de juego que faciliten la entrada y ser “amigables” para el inversor extranjero. Si bien Brasil puntúa mejor que Argentina en facilidades para el inversor, obtiene puntuación más baja en cumplimiento de la ley, probablemente por presentar tasas de criminalidad más elevadas. Probablemente Brasil se encuentre por debajo de su nivel potencial de atracción de inversión extranjera por éste y otros motivos.

Chile y Costa Rica han sido tradicionalmente países con altos niveles de ley y orden, así como estabilidad en los derechos de propiedad, lo que los ha mantenido durante años como destinos favoritos de la inversión extranjera en Latinoamérica. Como decimos, otros países como Panamá y Perú han mejorado sus marcos legales respecto a la década de los 90, lo que les ha posibilitado una mayor atracción de inversión extranjera.

## Conclusión

### *Conclusiones desde una perspectiva de gestión de riesgos para el inversor español en Latinoamérica*

Durante la década pasada la empresa española diversificó inversiones, reduciendo los flujos dirigidos a Latinoamérica en favor de otros destinos. En ello pudo influir el hecho de tener una cartera madura en la región y la existencia de menores oportunidades de inversión que durante la década de la privatización, pero es probable también que, como argumentamos, también haya una mayor percepción de riesgo institucional por parte de las empresas españolas. La sección anterior puede servir para evitar generalizaciones sobre las instituciones en Latinoamérica, así como para ayudar a identificar los marcos de negocio más favorables para cierto tipo de operaciones de inversión.

Muchas de las economías latinoamericanas han mostrado gran solidez durante la actual etapa de desaceleración en el crecimiento de los países desarrollados. En muchos casos cuentan con espacio fiscal para realizar políticas contracíclicas y apoyar el desarrollo productivo en sectores estratégicos. Muchos otros países (incluido China) han tomado ya buena nota de la efervescencia de algunas economías latinoamericanas y están reorientando algunos componentes de su estrategia de inversiones hacia la región. Es muy probable que las oportunidades de inversión en esta ocasión no se definan en términos de grandes privatizaciones en sectores altamente regulados, como sucedió en los años 90; persistirán en esta nueva década las inversiones “extractivas” de recursos naturales, pero también habrá oportunidades para inversiones de menor tamaño en servicios e industrias dinámicas. Puede ser esta una buena coyuntura para que la PYME española acceda a la región en mayor medida, ayudando a complementar la cartera de inversiones españolas en Latinoamérica, que ha estado fundamentalmente dominada por grandes grupos.

Del análisis se desprenden una serie de lecciones y recomendaciones de política que podrían ayudar a afrontar este nuevo reto.

Primero, la inversión española en Latinoamérica opta preferiblemente por mercados grandes como Brasil y México. Esto es de esperar, dado el fuerte dinamismo económico y empresarial que presentan ambos países. No obstante, un mayor grado de diversificación geográfica ayudaría tanto a mitigar riesgos como a tomar presencia en países con mayores tasas esperadas de retorno y menor competencia extranjera. Ir a mercados menos conocidos o más pequeños no necesariamente implica mayores riesgos para la inversión; las empresas españolas tienen aún muy poca presencia en algunos países que han mejorado mucho en su marco regulatorio y de derechos de propiedad, como puede ser Costa Rica.

Mientras que los índices de imparcialidad y cumplimiento de la ley parecen haberse deteriorado durante la pasada década, la mayoría de los países latinoamericanos han mejorado su marco de protección al inversor. Esto ayuda a mitigar los riesgos de expropiación. Una empresa española que busque establecerse en Latinoamérica y esté decidiendo dónde radicarse puede como primer paso estudiar el marco jurídico y analizar sus modificaciones en los últimos años,

no sólo para obtener información sobre los trámites legales que conlleva su implantación en el país, sino también para tratar de comprender la dirección hacia la que podría evolucionar dicho marco en el futuro y cómo eso podría afectar a la inversión. Para ello, la empresa española puede apoyarse tanto en los cuerpos y servicios de la administración especializados en la promoción económica exterior (como el ICEX), como en consultoras privadas con conocimiento del mercado de destino.

En segundo lugar, la experiencia del servicio exterior y de la cooperación puede servir para complementar la actividad económica y dar a conocer a la empresa española. La nueva Secretaría de Estado de Cooperación Internacional y para Iberoamérica, si bien no especializada en el ámbito económico, puede ayudar a proyectar la imagen de la empresa española en los países latinoamericanos a través de sus actos oficiales y proyectos. También la AECID y el servicio de cooperación de la UE tienen una gran notoriedad en la región, así como experiencia apoyando tanto proyectos de infraestructura a diferente escala (por ejemplo, de tratamiento de aguas) como proyectos de desarrollo institucional y buen gobierno. Este es el caso de la Iniciativa Participativa Anti-Corrupción en la República Dominicana, en la que participaron instituciones gubernamentales, organismos internacionales, el sector privado y la sociedad civil. Estas experiencias pueden ayudar a la empresa española a identificar oportunidades de inversión, a conocer mejor al sector privado en el país de destino, y a establecer relaciones con otros donantes internacionales, lo que indirectamente puede ayudar a garantizar la seguridad de sus inversiones.

Tercero, la UE tiene firmados acuerdos de libre comercio con México y Chile, en el seno de sendos Acuerdos de Asociación. Existen asimismo tratados de libre comercio con Panamá y América Central. También el Acuerdo de Asociación con la Comunidad Andina tiene algunas cláusulas comerciales, aunque dada la división del bloque andino, actualmente los operativos son los acuerdos multipartes, básicamente los alcanzados con Perú y Colombia. Los inversores internacionales pueden sacar partido a estos acuerdos, ya que en algunos casos facilitan la exportación a la UE de los productos que se fabriquen en los países latinoamericanos y, además, porque en ciertos casos contienen cláusulas de protección al inversor extranjero.

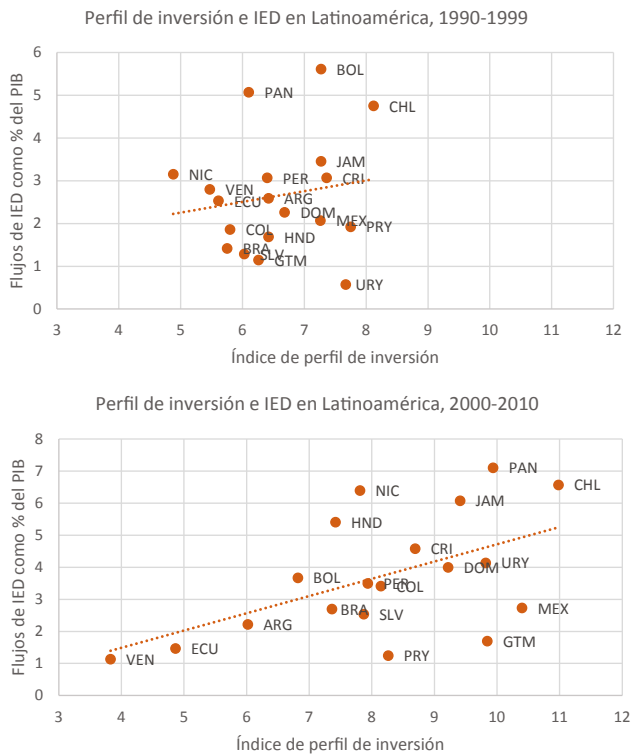
Cuarto, las empresas que trabajan en sectores regulados también podrían reducir sus riesgos utilizando la fórmula de *joint-venture*. Contar con un socio local en el país de destino de la inversión puede ayudar a facilitar el proceso de implantación en entornos sensibles, por ejemplo dando a conocer autoridades locales o proveedores. También puede contribuir a evitar que en ciertos países la inversión extranjera pueda ser percibida como un acto de “colonización”.

Quinto, en algunos casos los intereses existentes en un sector pueden dificultar una implantación exitosa incluso cuando el marco legal es relativamente transparente y estable. En estas ocasiones, un análisis de economía política para identificar los equilibrios de poder existentes, así como potenciales aliados pro-reforma o en favor de la entrada de capital extranjero se plantea como complemento esencial al estudio del marco jurídico.

<sup>3</sup> El indicador de “Ley y Orden” de PRS Group cuenta con dos subcomponentes: imparcialidad del sistema judicial y grado de observancia de la ley en la sociedad.

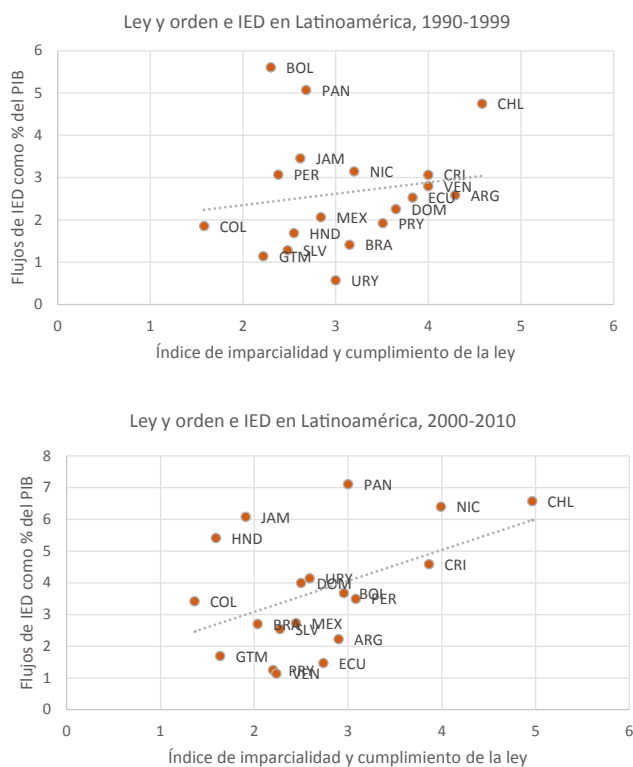


**Figura 2. Protección al inversor e inversión extranjera directa en los países latinoamericanos**



Fuente: cálculos de los autores a partir de datos de UNCTAD y PRS Group International Country Risk guide.

**Figura 3. Imparcialidad y observancia de la ley e inversión extranjera directa en Latinoamérica**



Fuente: cálculos de los autores a partir de datos de UNCTAD y PRS Group International Country Risk guide.

Sexto, las empresas españolas que deseen establecerse en Latinoamérica pueden utilizar mecanismos de aseguramiento que les protejan del riesgo soberano. Instituciones como CESCE y MIGA, así como algunos agentes privados, ofrecen garantías que van más allá del riesgo comercial y se extienden a la protección del inversor ante eventuales riesgos políticos o institucionales, dependiendo de la póliza.

Finalmente, en casos de nacionalizaciones que perjudiquen los intereses de empresas españolas, éstas deben tratarse a través de tribunales internacionales de arbitraje, evitando recurrir a la vía política. Como ya se comentó en el ARI anteriormente citado, el margen de maniobra de la administración española ante episodios de expropiación es limitado; estos casos deberían procesarse como disputas comerciales. En el medio y largo plazo el Estado sí podría recurrir a organismos internacionales o a la propia UE para tratar de reforzar posiciones diplomáticas y buscar una mejor gestión del riesgo en entornos problemáticos.

Estas sugerencias podrían ayudar a la empresa española a superar algunas de las limitaciones tradicionales de su estrategia de internacionalización: propensión a invertir en solitario o con posiciones mayoritarias, incapacidad para conformar *lobbies* cooperativos en el exterior, y aversión a los mercados “difíciles”. A favor de la inversión española en Latinoamérica están la herencia cultural y lingüística y una nutrida red de acuerdos soberanos y tratados de libre comercio con varios países de la región. Latinoamérica aparece en esta nueva década, al contrario que Europa, como un territorio fértil y joven que, por primera vez, ha capeado bien el temporal y ha mostrado gran dinamismo económico incluso en un contexto de crisis internacional. Las oportunidades de negocio pueden ser muchas para las empresas españolas más experimentadas, y la proximidad cultural y el crecimiento de sus mercados internos pueden ser la tabla de salvación para aquellas PYME que inicien su proceso de internacionalización acuciadas por la crisis económica.

### **Miguel Eduardo Sánchez Martín**

*Banco Internacional para la Reconstrucción y Fomento*

### **Gonzalo Escribano**

*Real Instituto Elcano*

### **Rafael de Arce Borda**

*Universidad Autónoma de Madrid*

## **Referencias**

---

Bengoa, M., y B. Sanchez-Robles (2003), “Foreign direct investment, economic freedom and growth: new evidence from Latin America”, *European Journal of Political Economy*, Elsevier, vol. 19, nº 3, pp. 529-545, septiembre.

Biglaiser, Glen, y Karl DeRouen (2006), “Economic reforms and inflows of foreign direct investment in Latin America”, *Latin American Research Review*, vol. 41, nº 1, pp. 51-75.

Escribano, G. (2012), “Aproximación a la seguridad de las inversiones extranjeras españolas”, ARI nº 75/2012, Real Instituto Elcano, 31/X/2012.

Kikeri, S., y A. Kolo (2003), “Privatization trends”, in *Public policy for the private sector*, note 303, Private Sector Development Vice Presidency, The World Bank.

Sánchez-Martín, M.E., R. de Arce y G. Escribano (2012), “The determinants of FDI inflows in Latin America. How regional integration and institutional variables impact on FDI”, Working paper, mimeo.

Staats, J.L., y G. Biglaiser (2012), “Foreign direct investment in Latin America: the importance of judicial strength and rule of law”, *International Studies Quarterly*, nº 56, pp. 193-202.

Montero, A. (2008), “Macroeconomic deeds, not reform words: the determinants of foreign direct investment in Latin America”, *Latin American Research Review*, vol. 43, nº 1.

Trevino, Len J., John D. Daniels, Harvey Arbeláez y Kamal P. Upadhyaya (2002), “Market reform and foreign direct investment in Latin America: evidence from an error correction model”, *The International Trade Journal*, vol. 16, nº 4, pp. 367-392.

## **Towards stronger EU-Asia relation**

*César de Prado*

EGS 3/2013 - 01/04/2013

## **Foreign Direct Investment in Spain: holding firm despite (or because of) the crisis**

*William Chislett*

ARI 10/2013 - 08/04/2013

## **La diplomacia comercial y la internacionalización de la economía y la empresa**

*Enrique Fanjul*

ARI 11/2013 - 09/04/2013

## **La imagen de España en la prensa internacional: diciembre de 2012**

*Daniel Ramírez Smith*

OME 10/2013 - 11/04/2013

## **Secesión y democracia: una perspectiva canadiense**

*Stéphane Dion*

11/04/2013

## **Secession and Democracy: a Canadian perspective**

*Stéphane Dion*

11/04/2013

## **Sécession et démocratie: une perspective canadiense**

*Stéphane Dion*

11/04/2013

## **Barómetro de la Marca España (BME): resultados de la 2ª oleada, diciembre de 2012**

*Javier Noya*

OME 11/2013 - 12/04/2013

## **Critical metals: risks and opportunities for Spain**

*Miriam Solera*

ARI12/2013 - 15/04/2013

## **Climate change and energy in the EU: global challenges, collective responsibilities**

*Beatriz Pérez de las Heras*

EGS 4/2013 - 17/04/2013

## **La inversión española directa en Latinoamérica: un enfoque de gobernabilidad y gestión de riesgos**

*Miguel Eduardo Sánchez Martín, Gonzalo Escribano y*

*Rafael de Arce Borda*

ARI 13/2013 - 25/04/2013

## **After bottoming out: a new European policy for Spain**

*Ignacio Molina*

ARI 8/2013 (Translated from Spanish) - 29/04/2013

# Comentarios Elcano

Publicados en abril

## **Cyprus's crisis: Aphrodite to the rescue?**

*William Chislett*

Expert Comment 27/2013 - 01/04/2013

## **La crisis coreana vista desde los lados –claro y oscuro– de Corea del Norte**

*Félix Arteaga*

Comentario Elcano 28/2013 - 03/04/2013

## **El paro juvenil en España**

*Carmen González Enríquez*

Comentario Elcano 29/2013 - 08/04/2013

## **¿A quién beneficia la retórica belicista de Corea del Norte?**

*Pablo Bustelo*

Comentario Elcano 30/2013 - 15/04/2013

## **Youth unemployment in Spain**

*Carmen González Enríquez*

Expert Comment 31/2013 - 16/04/2013

## **AQIM existing (and disrupted) plans in (and from) the Sahel**

*Fernando Reinares*

Expert Comment 32/2013 - 16/04/2013

## **Las elecciones venezolanas y la relación bilateral con España**

*Carlos Malamud*

Comentario Elcano 33/2013 - 22/04/2013

## **Child well-being in Spain: the impact of the crisis**

*William Chislett*

Expert Comment 34/2013 - 25/04/2013

# Documentos de Trabajo

Publicados en abril

## **Por una política exterior española más asertiva y global**

*Martín Ortega Carcelén*

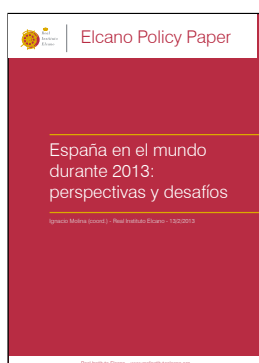
DT 6/2013 - 22/04/2013

## **Internationalisation as a lever to overcome the crisis**

*Alfredo Arahuetes and Federico Steinberg*

DT 5/2013 (Translated from Spanish) - 23/04/2013

# Elcano Policy Paper



Se inicia con este primer *policy paper* un producto colectivo en el que participan la práctica totalidad de los investigadores del Real Instituto Elcano y que pretende hacer el mapa anual de la política exterior española.

## 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>



### 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>



### 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>



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>



### 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>



### Energía y Cambio climático

Sección Especial del Programa de Energía dirigido por Gonzalo Escribano, 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>

**6/05/2013**

Dentro del Curso de Cooperación Internacional para el Desarrollo, organizado por la Secretaría General de Cooperación Internacional del MAEC y la Escuela Diplomática, **Emilio Lamo de Espinosa**, presidente, impartió la conferencia sobre “El nuevo contexto global”.

**7/05/2013**

**Iliana Olivé**, investigadora principal de Cooperación Internacional y Desarrollo, impartió la clase “Coherencia de Políticas para el Desarrollo”, en el Máster de Cooperación Internacional de la Escuela Diplomática, Madrid.

**8/05/2013**

**Haizam Amirah Fernández**, investigador principal del Mediterráneo y Mundo Árabe, impartió la conferencia “El mundo árabe en transición: lecturas y consecuencias”, dentro del IX Ciclo de Conferencias “Grandes Cuestiones del Mundo Actual”, organizado por la Cátedra de Estudios Internacionales de la Universidad del País Vasco (Bilbao).

**9/05/2013**

**Emilio Lamo de Espinosa** impartió la conferencia sobre “Europa y el nuevo mundo emergente: nuevos universalismos y viejos particularismos”, organizada por el Club de la Constitución de Granada.

**9-11/05/2013**

**Gonzalo Escribano**, director del Programa de Energía, impartió un seminario sobre relaciones euro-mediterráneas en la École supérieure d'Administration d'Algier, Argelia.

**10/05/2013**

**Carlos Malamud**, investigador principal de América Latina, participó en la mesa redonda: “UE: ¿Un modelo de referencia para integración en América Latina?” con ocasión de la conferencia “La política vista desde las dos orillas”, que tuvo lugar en la Universidad Complutense de Madrid, organizada por la Asociación Al-Yanub, en colaboración con la revista Al-Qáfila y la Asociación “El punto”.

**10-12/05/2013**

**Emilio Lamo de Espinosa** participó en el Forum Expresso XXI – Inovação e Mudança, celebrado en Portugal.

**13/05/2013**

**Félix Arteaga**, investigador principal de Seguridad y Defensa, participó en una mesa sobre la Política Común de Seguridad y Defensa de la UE, Universidad Autónoma de Lisboa.

**15/05/2013**

**Haizam Amirah Fernández** y **Federico Steinberg**, investigador principal de Economía Internacional, participaron como ponentes en la presentación del informe Think Global - Act European, organizada por Notre Europe Jacques Delors Institute (Bruselas).

**20/05/2013**

**Iliana Olivé** participó en el Pleno del Consejo de Cooperación Internacional para el Desarrollo.

**21/05/2013**

**Haizam Amirah Fernández** pronunció la conferencia “Comprender las transformaciones en el mundo árabe”, dentro del Seminario “Las crisis políticas y económicas: Nuevos escenarios internacionales”, organizado por la Universidad de Granada.

**23/05/2013**

**Haizam Amirah Fernández** pronunció la conferencia “The Challenges of the Arab World Today”, dentro del Global Forum 2013, organizado por IE Business School (Madrid)

# Actividades

Realizadas en abril

9/04/2013

**Desayuno de trabajo** con Stéphane Dion, exministro de Asuntos Intergubernamentales de Canadá, que habló sobre “Secesión y democracia”.



10/04/2013

**Reunión del Grupo de Trabajo** sobre la Seguridad de las Inversiones Españolas en el Exterior, con la intervención de Alfredo Arahuetes, decano de ICADE, sobre “La seguridad de las inversiones españolas en América Latina”.

11/04/2013

**Visita de jóvenes líderes norteamericanos.** Dentro del programa que la Fundación Consejo España-Estados Unidos organiza anualmente, visitó el Instituto un grupo de jóvenes líderes norteamericanos de destacada trayectoria en sus campos profesionales.

12/04/2013

**Reunión del Grupo de Trabajo** de Energía, con la intervención de Antonio Hernández García, socio de Sectores Regulados, Inversiones Extranjeras e Internacionalización de KPMG, que habló sobre “Perspectivas energéticas internacionales: retos y oportunidades de negocio”.

15/04/2013

**Seminario** sobre los efectos de la inversión española en el desarrollo de Marruecos, organizado por la Universidad Complutense de Madrid, la Oficina Técnica de Cooperación (AECID) en Marruecos y el Real Instituto Elcano.

16/04/2013

**Visita de un grupo de representantes de la Universidad de Defensa de Pakistán** para mantener una reunión con Federico Steinberg y Gonzalo Escribano sobre la situación económica española, la crisis del euro y seguridad energética.

16/04/2013

**Reunión del Grupo de Trabajo** sobre las relaciones bilaterales Brasil-España, con la intervención del embajador de Brasil en España, Paulo C. de Oliveira Campos.

18/04/2013

**Reunión con Emilio Álvarez Icaza**, secretario ejecutivo de la Comisión Interamericana de Derechos Humanos, en la que se habló sobre “El futuro del Sistema Interamericano de Derechos Humanos”.

19/04/2013

**Desayuno de trabajo con Teija Tiilikainen**, directora del Finnish Institute of International Affairs, en el que habló sobre “Finland in the European Union”.



22/04/2013

**Desayuno con Giles Paxman**, embajador del Reino Unido en España. Habló sobre la política exterior del país y su relación con la Unión Europea.

23/04/2013

**Seminario “Reinventing the Eurozone: a view from Spain”.** El acto forma parte de un proyecto sobre Gobernanza Económica Europea que está llevando a cabo Chatham House con el think tank italiano AREL y el Real Instituto Elcano, y cuyos resultados se recogerán en una publicación conjunta.

# Actividades

Realizadas en abril

**24/04/2013**

**Presentación del Barómetro Marca España.**

**26/04/2013**

**Visitó el Instituto una delegación del think tank chino CICIR (China Institutes of Contemporary International Relations)**, que cuenta con once institutos temáticos y 8 centros de investigación. La delegación estuvo integrada por su vicepresidente, Prof. Feng Zhongping; el Prof. Xu Liyuan y los profesores asociados Sra. Wang Li y Sr. Liu Mingli, pertenecientes al Instituto de Asuntos Europeos.

**26/04/2013**

**Reunión con Christopher Francis Patten (Lord Patten)**, rector de la Universidad de Oxford, que habló sobre “Europe in an uncertain world”.

**29/04/2013**

**Reunión del Grupo de Trabajo de Cooperación Internacional** que contó en esta ocasión con la intervención de Gonzalo Robles, secretario general de Cooperación Internacional para el Desarrollo.



## 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



ATLANTIC COPPER

BBVA



renfe



Telefonica

## Consejo Asesor Empresarial



## Consejo de Medios



europa press

Grupo Planeta



rtve



vocento