

El Consejo Europeo de diciembre de 2013: repercusiones para la industria y la defensa de España

La UE ha decidido dedicar el Consejo Europeo del 19-20 de diciembre a la defensa. Tanto la alta representante para la Política Común de Seguridad y Defensa (PSCD) como la Comisión han planteado propuestas sobre políticas, capacidades e industria que afectan a la industria y a la defensa en España.

Félix Arteaga

The US in the early 21st century: decline or renewal?

The core challenge for the US in the first quarter of the 21st century is the capacity of its political system to fashion and implement public policies to respond effectively to today's and tomorrow's concerns.

Abraham F. Lowenthal

Negociaciones comerciales entre la UE y EEUU: ¿qué hay en juego?

Las negociaciones comerciales entre la UE y EEUU están más motivadas por consideraciones geopolíticas que económicas.

Federico Steinberg

La Agencia de Seguridad Nacional (NSA), el espionaje y la colaboración público-privada en EEUU

La National Security Agency (NSA) de EEUU ha adquirido gran notoriedad tras conocerse sus actividades de espionaje a través del caso Snowden y las escuchas a líderes aliados. Menos conocida es la colaboración público-privada que hace posible esas actividades.

Thiber

Real Instituto Elcano

Editor:

Real Instituto Elcano

Colaboran en este número:

Félix Arteaga

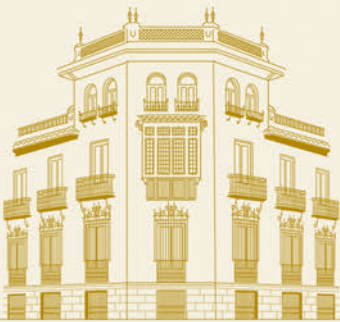
Abraham F. Lowenthal

Federico Steinberg

Thiber

Coordinadora:

M^ª Dolores de Azategui



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

El Instituto se define como una institución apartidista, aunque no neutral, con vocación prospectiva, que utiliza diversos enfoques disciplinares con el propósito de generar propuestas 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: 91 577 42 60

info@rielcano.org

www.realinstitutoelcano.org/wps/portal

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

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

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

El Real Instituto Elcano tiene como objetivos prioritarios:

- Analizar el escenario internacional con el fin de producir análisis, estudios e informes que arrojen luz sobre la evolución del mismo.
- Difundir esos trabajos con el fin 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

• 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

El Consejo Europeo de diciembre de 2013: repercusiones para la industria y la defensa de España **4**

Félix Arteaga

La UE ha decidido dedicar el Consejo Europeo del 19-20 de diciembre a la defensa. Tanto la alta representante para la Política Común de Seguridad y Defensa (PSCD) como la Comisión han planteado propuestas sobre políticas, capacidades e industria que afectan a la industria y a la defensa en España.

The US in the early 21st century: decline or renewal? **9**

Abraham F. Lowenthal

The core challenge for the US in the first quarter of the 21st century is the capacity of its political system to fashion and implement public policies to respond effectively to today's and tomorrow's concerns.

Negociaciones comerciales entre la UE y EEUU: ¿qué hay en juego? **15**

Federico Steinberg

Las negociaciones comerciales entre la UE y EEUU están más motivadas por consideraciones geopolíticas que económicas.

La Agencia de Seguridad Nacional (NSA), el espionaje y la colaboración público-privada en EEUU **22**

Thiber

La National Security Agency (NSA) de EEUU ha adquirido gran notoriedad tras conocerse sus actividades de espionaje a través del caso Snowden y las escuchas a líderes aliados. Menos conocida es la colaboración público-privada que hace posible esas actividades.

ARI, Documentos de Trabajo, Comentarios Elcano **27**

Noticias Elcano, Especiales y Secciones web

Actividades pasadas

El Consejo Europeo de diciembre de 2013: repercusiones para la industria y la defensa de España

La UE ha decidido dedicar el Consejo Europeo del 19-20 de diciembre a la defensa. Tanto la alta representante para la Política Común de Seguridad y Defensa (PSCD) como la Comisión han planteado propuestas sobre políticas, capacidades e industria que afectan a la industria y a la defensa en España.

Félix Arteaga

Tema

La UE ha decidido dedicar el Consejo Europeo del 19-20 de diciembre a la defensa. Tanto la alta representante para la Política Común de Seguridad y Defensa (PSCD) como la Comisión han planteado propuestas sobre políticas, capacidades e industria que afectan a la industria y a la defensa en España.

Resumen

El Consejo Europeo de diciembre de 2013 dedicado a la Defensa no es un Consejo de trámite. Planteado inicialmente para impulsar la industria europea de la defensa, luego ha tratado de desatascar una Política Común de Seguridad y Defensa (PSCD) que sigue estancada desde la entrada en vigor del Tratado de la UE aprobado en Lisboa. En la agenda figuran tres apartados dedicados a políticas, capacidades e industria que deberían avanzar, teóricamente, de forma acompasada y por ese orden, pero que, en la práctica, y según cómo se desarrolle el Consejo, pueden introducir serios desequilibrios en el entramado industrial de la defensa europea.

Este ARI repasa el estado actual y las propuestas de la alta representante y de la Comisión para colegir qué retos y oportunidades plantean para la política de defensa y para el sector industrial de la seguridad y la defensa en España.

Análisis

La Comisión ha alimentado el Consejo con diferentes propuestas cuyos borradores han ido evolucionando en función de las reacciones de Francia, el Reino Unido y Alemania, cuyos gobiernos e industria constituyen el núcleo principal de la industria y defensa europeas. Finalmente, la Comisión hizo pública su Comunicación de 24 de julio de 2013 y la alta representante y directora de la Agencia Europea de la Defensa presentó su Informe Final el 15 de octubre de 2013.

Al Consejo se llega con dos lógicas diferentes. Por un lado, la de quienes creen que se debe avanzar de forma equilibrada en los tres ámbitos siguiendo su orden lógico porque en un proceso de planeamiento ortodoxo, primero van las políticas, luego las capacidades y, finalmente, la industria. Por otro están los posibilistas que prefieren avances concretos en industria, dadas las dificultades para lograr acuerdos en políticas y capacidades. Al estar incluidos los tres cestos en el orden del día del Consejo Europeo es probable que se produzcan avances en los tres, pero existe el riesgo de que el contenido de las conclusiones progrese más por la parte industrial que por la otras dos, con lo que se daría la paradoja de que se van a desarrollar unos instrumentos industriales y tecnológicos sin saber muy bien a qué política y capacidades sirven.

El primer apartado: eficacia, visibilidad y resultados de la PCSD

En relación con el primer apartado sobre la eficacia y visibilidad de la PCSD, el Informe de la alta representante y directora de la AED es realista y reconoce las dificultades del contexto estratégico para fijar objetivos ambiciosos. La UE no es todavía el actor global y autónomo que quiso ser en 2003 cuando aprobó su Estrategia Europea de Seguridad, y escenarios de conflicto como los de Libia, Siria y el Sahel han mostrado la carencia europea de capacidades como le reportaje en vuelo, transporte estratégico aéreo, inteligencia y vigilancia. Tampoco ha satisfecho las expectativas creadas tras la entrada en vigor del Tratado de Lisboa. En esas condiciones es impensable revisar estrategias o impulsar políticas, por lo que se propone al Consejo Europeo afianzar aquellas iniciativas en las que existe acuerdo e identificar algún otro que se pueda añadir a la lista de buenos propósitos. Entre las propuestas figuran viejos objetivos de la UE como mejorar sus procedimientos de gestión de crisis e integrar sus estrategias de actuación (cómo hacerlo mejor sin que cada uno vaya por su lado), potenciar la asociación con terceros como Naciones Unidas, la Unión Africana o la OTAN (cómo podemos ayudar a que otros lideren), desplegar mejor y más rápido (a ver si por fin se emplean los battle groups), mejorar la prevención y gestión de conflictos (ya que no se pueden prevenir, al menos actuar mejor y cuanto antes). También aparecen algunos nuevos como la interconectividad (networked security) que resulta imprescindible para enlazar estructuras y capacidades militares con civiles, gubernamentales con no gubernamentales y públicas con

privadas) y la visibilidad (elaborar una campaña de comunicación estratégica que no se tiene y sostenerla en el tiempo).

A simple vista, parece que a España puede interesarle el refuerzo de las estrategias que la UE está desarrollando o revisando sobre el Sahel, el Golfo de Guinea y el Cuerno de África. El futuro de la defensa española pasa por el Sur y cualquier colaboración europea, incluido el refuerzo de las cumbres EU-África –especialmente la de 2014– debe ser bienvenida. Por la misma razón, y porque España ha liderado la iniciativa desde el principio, la UE debería aprobar y desarrollar su Estrategia de Seguridad Marítima. Finalmente, todo lo que sea reforzar la gestión de las fronteras europeas, incluida la asistencia a los países del Norte de África y del Sahel para que reformen su sector de seguridad beneficia a España por su mayor exposición a la inseguridad resultante si no se les ayuda.

En cambio, suscitan más dudas algunas propuestas sobre la diplomacia pública de la PCSD. La comunicación nunca es fácil y la experiencia de la OTAN muestra que no es fácil alinear los mensajes institucionales y nacionales. También se propone crear una red de expertos civiles y militares que asesoren a la UE. Aquí también, la experiencia europea muestra el riesgo de que la red crezca por su lado burocrático en lugar del operativo y enseña que esos expertos suelen traer junto a su asesoramiento técnico un bagaje de instrucciones nacionales o de prejuicios. Si la UE quiere actuar en el Sur, es mejor dotarle generosamente de expertos españoles que, al menos, eviten que la UE acabe aplicando fórmulas preconcebidas y fuera de contexto. El último aspecto interesante es el que se refiere a la posibilidad de delegar en un país o grupo de miembros la ejecución de una tarea. La posibilidad de que España pueda verse obligada, en soledad o con otros, a organizar operaciones tipo Serval sugiere la necesidad de apoyar ese objetivo.

Ya que los responsables de defensa han venido manteniendo posiciones al respecto de la mayoría de las propuestas, solo cabe estar atentos a las propuestas de última hora si las hay. Para tomar posiciones sobre estas y otras propuestas de futuro sobre la PCSD de la UE habría que reflexionar antes sobre el futuro de la política de defensa en España, algo que urge revisar a raíz de los cambios estructurales del contexto estratégico. Sabiendo qué se quiere para la política española de defensa del futuro, sería mucho más fácil conocer la política de defensa europea que nos conviene e influir en su desarrollo para alinear objetivos.

Segundo apartado: desarrollo de capacidades

El informe propone medidas racionalizadoras que parecen lógicas si no se tiene en cuenta la racionalidad peculiar de las políticas de defensa. Se proponen, por ejemplo, medidas de concentración y reparto (pooling & sharing, racionalización de la demanda) que tienen su lógica económica pero que no se han desarrollado como cabía esperar hasta la fecha porque afectan a la soberanía de los Estados miembros (les hacen depender de unas capacidades sobre las que codeciden con otros). Se apela a la participación en programas como los de repostaje en vuelo, aviones sin pilotos, satélites de comunicaciones e imágenes y ciberdefensa. Finalmente, siempre se siguen echando en falta capacidades civiles (gendarmerías, fuerzas de fronteras, policiales y otras) con las que nutrir las misiones civiles de la UE.

Las propuestas no son novedosas en la UE y muchas de ellas también se atienden en la OTAN. Para España, podría ser positivo el desarrollo de capacidades como las de repostaje en vuelo (AAR), aviones no tripulados (UAV-RPAS) y el conocimiento situacional marítimo y espacial. Otras no parecen atendidas, como la defensa contra misiles, la inteligencia, vigilancia y reconocimiento (ISR) o las unidades de apoyo médico (M3U). Compartir procesos de planeamiento es una condición necesaria para cooperar en la obtención de capacidades, pero no suficiente, como muestra la experiencia en la OTAN. Racionalizar la demanda y armonizar los estándares (requirements) de los equipos puede generar economías de escala como indican las propuestas pero todo depende de quién y cómo se defina esa armonización (los estándares

El futuro de la defensa española pasa por el sur y cualquier colaboración europea debe ser bienvenida

de los motores del A400M pusieron en peligro el programa). Del mismo modo, los incentivos fiscales propuestos pueden animar a cooperar siempre que no deriven en subsidios encubiertos y, por tanto, alimenten el proteccionismo frente a equipos terceros (la exclusión del sector de la defensa de la negociación del Acuerdo de Libre Comercio e Inversiones –TTIP– entre Europa y EEUU prolongará la controversia sobre medidas de proteccionismo).

En todo caso, y siguiendo el razonamiento ya expresado, para conocer las capacidades de la UE que interesan a España, deberían identificarse previamente las capacidades necesarias, el carácter y la estructura que interesan a las fuerzas armadas españolas. Esta reflexión previa es importante porque tras el fin de las grandes misiones internacionales que hacían converger las capacidades, ahora cada país se encuentra en una situación de seguridad diferenciada y España, debido a su proximidad a la frontera Sur de la UE, precisa unas capacidades que no serían necesarias si estuviera en el centro de Europa. Además de la revisión de las capacidades críticas, se debería profundizar en alguna de las nuevas modalidades de contratación que se han comenzado a sopesar en España, como la colaboración público-privada, la compra pública innovadora y otras que ahora se tratan de fomentar.

Tercer apartado: reforzar la industria europea de defensa

La Comisión ha presentado un paquete de medidas de liberalización, competitividad y financiación. Aunque ya había promulgado dos directivas de defensa del lado de la oferta –adquisiciones (2009/81) y transferencias (2009/43)–, se propone ampliar y profundizar en la liberalización del mercado de las adquisiciones y acabar de una vez con las preferencias nacionales en las adjudicaciones (el 75% del total), prohibir las compensaciones (offsets) y restringir mecanismos como las ventas gobierno a gobierno o las regidas por acuerdos internacionales que escapan al control del mercado. Para prevenir las prácticas discriminatorias se propone revisar las normas de aplicación de las ayudas estatales amparadas –hasta ahora– por el art. 364 del TFUE por razones de seguridad nacional, así como buscar mecanismos europeos que garanticen la seguridad de suministro y la reserva de industrias y tecnologías críticas en manos nacionales por las mismas razones. Para fomentar la competitividad se propone armonizar los estándares de equipos con aplicaciones civiles y militares (estándares híbridos) y procedimientos europeos de certificación. Para apoyar a las pymes, se busca su inclusión dentro de redes regionales de suministro (clusters) y estrategias de especialización.

Finalmente, se trata de apoyar la I+D de todas las empresas facilitando su acceso a fondos comunes de investigación para tecnologías duales (programa Horizon 2020 y Fondos Estructurales Europeos) así como de financiación conjunta UE-Estados de I+D según el art. 185 del TFUE o las figuras de colaboración público-privada del art. 187 del TFUE. La

propuesta trata de aprovechar la figura de las tecnologías duales para crear en el sector industrial de la defensa la expectativa de que se podrá beneficiar de los programas de ayudas que ya disfruta el sector de la seguridad (programas marco europeos). Del lado de la demanda, la Comisión se ofrece a estudiar la posibilidad de comprar, poseer y adquirir capacidades de doble uso para complementar y multiplicar el efecto de las capacidades nacionales.

La propuesta de la Comisión plantea situaciones nuevas para la industria de la defensa sobre las que convendría reflexionar. En primer lugar se difumina la peculiaridad –si no excepcionalidad– de la defensa por razones de soberanía en cuanto se borra su diferenciación con la seguridad, lo civil y lo comunitario. En segundo lugar, se esbozan –aunque no se concretan– políticas e instrumentos de ayuda novedosos a las empresas, incluida la emergencia de la Comisión como demandante de equipos. Finalmente, se ponen en marcha dinámicas de especialización y reparto regional que modifican el contexto estratégico de las empresas.

Estos cambios plantean retos y oportunidades para el sector industrial de la seguridad y defensa en España más allá de lo que ocurra en el Consejo Europeo de Defensa que necesitarían una reflexión profunda. Los procesos de racionalización descritos conllevan necesariamente la aparición de ganadores y perdedores, por lo que hay que estudiar en qué se puede ver afectada o reforzada la base industrial de la defensa en España. Así, por ejemplo, alcanzar economías de escala produciendo un único sistema o plataforma europea en cada área abaratará los costes de producción, pero la contrapartida será descapitalizar industrial y tecnológicamente amplias zonas –si no países enteros– de Europa, en beneficio de los polos existentes.

La liberalización de los mercados beneficia a todos en la medida que se aplique y exija por igual, algo que no se compadece con la experiencia de la industria española. Incluso la Comisión, en su informe al Consejo Europeo (p. 46) reconoce que la mayor parte de los contratos de las adquisiciones amparadas por su Directiva 2009/81 entre agosto de 2011 y marzo de 2013 se adjudican a contratistas nacionales (Francia no asignó ningún contrato fuera del país de 216, Alemania uno de 162, Italia dos de 196 y el Reino Unido 16 de 45). Más cerca, el Centro Desarrollo Tecnológico Industrial (CDTI) se ha quejado de la falta de transparencia y equidad en el sector espacial con las pymes, por lo que ha pedido a los responsables de Bruselas tres medidas para mejorar las posibilidades de esas industrias: reducir el volumen económico de los contratos, establecer reglas de competitividad y seguir un modelo de buenas prácticas para la selección de los subcontratistas. Por lo tanto, mientras que se tenga una evaluación adecuada de la aplicación de su “paquete” de directivas previas y que la Comisión explique cómo se pueden solucionar los problemas de competencia desleal, se debería evitar que siguiera ampliando y profundizando una regulación ante la que no son iguales todos los Estados miembros.

También es importante que se pongan nuevos instrumentos de financiación y especialización (Horizon 2020, Research and Innovation Strategies for Smart Specialisation –RIS3–, pre-commercial procurement scheme, y funding programmes) pero según y cómo se negocien pueden beneficiar o perjudicar la competitividad de la industria española. España podría obtener oportunidades industriales, tecnológicas y presupuestarias (13.000 millones de fondos FEDER para el período 2014-2020) o ver cómo se desmantela su tejido industrial de seguridad y defensa en beneficio de sus grandes competidores de Francia, el Reino Unido o Alemania. Si se va a potenciar la I+D con fondos europeos, hay que estudiar cómo aprovecharnos de ellos, si se podrían o no recuperar costes ya desembolsados (por ejemplo, mediante las Call for Proposals de la EDA o del Horizon 2020 de la Comisión). También se debe analizar qué contrapartidas concretas ofrece la Comisión porque muchas de sus propuestas son genéricas (por ejemplo, hay que ver si es viable el trasvase de fondos dedicados a fines civiles y de desarrollo regional y dependientes del respaldo del Parlamento Europeo).

De cara al Consejo Europeo, se han mantenido contactos sobre los diversos costos en discusión entre los Ministerios de Defensa y Exteriores, entre el de Defensa y el de Industria, así como de las asociaciones de la industria (TEDAE y Aesmide) con el Ministerio de Defensa y de Presidencia del Gobierno con algunos de los anteriores. Sin embargo, no se trata tanto de fijar posiciones para el Consejo Europeo, como de revisar la estrategia industrial del sector y del Gobierno, algo que todavía no se ha realizado. Para empezar, todavía se carece de una estrategia española de capacidades industriales de seguridad y defensa que ordene la reestructuración del sector. Sin ella, la adaptación al nuevo contexto europeo –y global– no será ordenada y gradual sino caótica y causará más daños de los necesarios (no se trata de salir de la crisis actual con toda la industria sino de evitar que la crisis se lleve por delante al sector más competitivo e internacionalizado de la grandes, medianas y pequeñas empresas).

Tampoco se han catalogado las áreas industriales y tecnológicas a proteger por su carácter estratégico –las que dejarían los activos estratégicos básicos de seguridad y defensa o el control nacional de las exportaciones en manos de terceros–, ni se han identificado las capacidades necesarias, los instrumentos de financiación o los planes de adquisiciones para llevarlos a cabo. Sin disponer de esas directrices, resulta difícil tener una visión de la base europea industrial y tecnológica que interesa a España.

Haciendo virtud de la necesidad, se debería aprovechar el Consejo Europeo para poner en marcha los procesos de reflexión, integración y reestructuración que se mencionan y aprovechar la ocasión para normalizar la política industrial de la seguridad y la defensa con una política industrial de Estado. Ya no se puede seguir viendo a la industria de defensa, más como defensa que como industria, y hay que otorgarle el carácter estratégico que tiene por razones de soberanía y económicas. Habría que definir un interlocutor único en la administración, en lugar de la pluralidad actual, y sistematizar la cooperación entre la industria y el Gobierno para conciliar las visiones estratégicas de ambos en estos momentos de cambio. Y no sólo de cara al importante Consejo Europeo de diciembre sino a la necesaria reestructuración de la base industrial y tecnológica de la seguridad y defensa para que salga de la crisis con un modelo sostenible.

Se debería aprovechar el Consejo Europeo y poner en marcha procesos de reflexión, integración y reestructuración

Conclusiones

El Consejo Europeo de diciembre viene a recalcar la urgencia de responder proactivamente a los cambios estratégicos –o mutaciones– que afectan a la Defensa. Algunos de nuestros aliados ya lo han hecho y están detrás de las propuestas que la alta representante y la Comisión ponen sobre la mesa del Consejo para refundar la Política Común de Seguridad y Defensa. Frente a estos actores estratégicos que tratan de configurar su futuro, los que no tienen ese hábito estratégico se ven obligados a tomar decisiones a remolque de la dinámica de transformación creada y con pocas opciones de configurarla de acuerdo a sus intereses.

Tanto en la UE como en España, la política de defensa vive momentos de mutación donde hay que tomar decisiones importantes y urgentes sobre las políticas, capacidades e instrumentos que se precisan y los que no. La necesaria reestructuración de la defensa española conlleva la de su sector industrial de seguridad y defensa. Como propone la Comisión, tendrá que disponer de una estrategia de futuro (visión, objetivos, instrumentos y planes de acción), integrar el sector en el sistema económico nacional (normalización) y gestionarla de modo intergubernamental (la base tecnológica e industrial de la defensa es una cuestión de Gobierno y no sólo del Ministerio de Defensa). Sólo conociendo que políticas de defensa e industria se necesitan y pueden sostenerse en España, se podría acudir a Bruselas con criterios claros para tratar de delimitar el modelo de PCSD y la base industrial y tecnológica de la defensa europea que le conviene a España.

Todavía no se conoce la posición oficial de España respecto a las cuestiones políticas, de capacidades e industriales que se dirimen en el Consejo de diciembre, pero de entrada, y en función de la situación previa descrita, se debería evitar que el Consejo avance más en el capítulo industrial que en los de política y capacidades. España está interesada en muchos de los objetivos de la PCSD y capacidades que se proponen, por lo que deberá apoyar su desarrollo. En relación con las cuestiones industriales, también debería evitar que se adoptaran decisiones irreversibles y condicionar cualquier medida a su evaluación previa para evitar hechos consumados o desviaciones en la práctica: avanzar paso a paso, en programas concretos y sujetos a evaluación.

Una vez concluido el Consejo Europeo, la prioridad de la defensa en España debería ser la de recuperar la iniciativa estratégica, reestructurar su modelo de defensa y el sector industrial que lo hace viable. Parafraseando al secretario de Estado de EEUU, Henry Kissinger, sobre Europa: urge poner cara y teléfono a los responsables de la transformación.

Félix Arteaga

*Investigador principal de Seguridad y Defensa,
Real Instituto Elcano.*

Theme

The core challenge for the US in the first quarter of the 21st century is the capacity of its political system to fashion and implement public policies to respond effectively to today's and tomorrow's concerns.

Summary

The bitter impasse finally, if temporarily, resolved in Washington last week made it absolutely evident to all that the US faces serious problems. These problems did not suddenly arise, nor are they limited to the showdown regarding the shutdown of government activities and services and raising the national debt limit. The difficulties are not only political, but also economic and social; they have developed over many years, and they are by no means resolved. Nevertheless, the core challenge for the US in the first quarter of the 21st century is not the prowess or potential of its economy nor its relative external power and influence. The central question is, rather, the capacity of the US political system to fashion and implement public policies to respond effectively to today's and tomorrow's concerns. Whether the US political system can regain its former capacity, evident in past times of war and other crises, to mobilise the country's resources and energies is the central question for the US in coming years.

Analysis

The bitter impasse finally, if temporarily, resolved in Washington last week made it absolutely evident to all that the US faces serious problems. These problems did not suddenly arise, nor are they limited to the showdown regarding the shutdown of government activities and services and raising the national debt limit. The difficulties are not only political, but also economic and social; they have developed over many years, and they are by no means resolved.

GDP growth in the US was more than 4% in the early 1960s, fell below 3% in the late 1970s, regained some strength in the late 1980s and early 1990s, but then dropped to its current level of less than 2%, with most forecasts suggesting that it will remain in that range for some considerable time. The US has had prolonged high unemployment, sharply reduced consumer confidence and the spectre of likely eventual inflation. With tax revenues down and high deficits but staunch political resistance to tax increases, public services had been sharply cut back even before the 2013 'sequestration' (across-the-board budget cuts throughout the federal government), caused by another Congressional impasse.

America's once-vaunted infrastructure is beginning to crumble, undercutting competitiveness. Roads and bridges are in disrepair, and some are collapsing. The air traffic control system is dangerously antiquated, and the railroad system is creaking. The energy grid sometimes malfunctions. Cellular and broadband systems are slow compared with those in many other advanced nations; the US ranks 20th in broadband penetration and 33rd in broadband speed.

The US in the early 21st century: decline or renewal?

The core challenge for the US in the first quarter of the 21st century is the capacity of its political system to fashion and implement public policies to respond effectively to today's and tomorrow's concerns.

Abraham F. Lowenthal

The quality of education, especially at the primary and secondary levels, has been declining in comparison with other nations. The US ranks 28th in the world in the overall quality of the educational system and 38th in the quality of primary education.

Even higher education, long the forte of the US, is now declining, at least by some measures, in relative terms. The US ranks 14th among 32 countries in the percentage of college graduates, for example. Public universities across the nation are being severely weakened by budget cuts, and many private colleges and universities are similarly challenged.

Poverty in the US has worsened, especially for African Americans and Hispanic Americans. More than 46 million people today live in poverty, the highest number in more than 50 years. Income inequality has worsened significantly; the percentage of national income earned by the top 1% of Americans has risen from about 9% in 1980 to 23.5% in 2007 and more today. The percentage of wealth owned by the top 1% is even higher, more than 34%. One family, six descendants of Sam Walton of Walmart, owns more than the combined wealth of the bottom 30% of the entire US population.

This has been in many respects a Lost Decade for the US economy. Median household disposable real income is 4% lower today than it was in 2000, though it has risen in most OECD countries. Unemployment is more than double what it was 10 years ago. The percentage of Americans relying on food stamps to afford basic necessities has doubled. The middle-class dream of the single-family home has become problematic for millions of Americans.

Meanwhile, the federal government's debt climbed from 36% of the GNP in 1970 to 59% in 2000, 64% in 2007, and now exceeds 100%. Structural deficits at federal, state and municipal levels will likely be hard to reduce significantly

for years to come. The political parties, branches of government and diverse interest groups clash fiercely over the relative priority of deficit reduction and spending needs, with the Republican Party ever more identified with balanced budgets and reduced taxes as firm if not necessarily compatible commitments.

Economic downturn, worsening inequity and unravelling social cohesion have contributed to political deterioration. Political institutions of all kinds are increasingly in disrepute: parties, Congress, the presidency, even the courts. Special interest groups and single-issue constituencies press their views unrelentingly. Campaign finance considerations have become an ever-more powerful and pervasive aspect of the US political system, especially since the Supreme Court's 2010 decision in the Citizens United case that removed limits on what wealthy individuals, labour unions and corporations can spend to support political causes and candidates.

Both media consolidation and the fragmentation of media markets have contributed to intense political polarisation. Millions of Americans are exposed almost entirely to one partisan extreme or another. The bounds of public policy debate, historically mostly limited to broadly centrist alternatives and long pushed toward consensus by the nature of US political institutions, have been widening.

Americans have been moving geographically to live with other like-minded people, forming homogeneous communities of lifestyles, values, beliefs and ultimately politics. In 1976 fewer than 25% of Americans lived in 'landslide' counties, those where the margin of victory in presidential election results is 20% or higher; now almost half do.

Economic and political divisions have been exacerbated by cleavages between the coasts and the heartland, rural and urban residents, immigrants and anti-immigrants, homosexual and homophobic Americans, religious and secular, and among the well to do, the middle class and the poor. Civic discourse has descended to the level of confrontational rhetoric and competing bumper stickers.

The once admired political system of the US, with its powerful concepts and institutions designed to provide checks and balances, is increasingly dysfunctional. The core problem today is not, as it was for the country's founders, limiting the concentration of too much power in the hands of one individual, faction, party or branch of government. Rather it is the inability of the governance system to consistently fashion and implement coherent and effective public policies to confront the country's major challenges. The spectacle of government shutdown was the most dramatic instance of this gridlock, but the problem has been evident on many other issues, large and small. It has been impossible for President Barack Obama to fill important executive and judicial appointments, for instance, due to historically unprecedented obstructionist manoeuvres in Congress.

All these trends feed a sense of stalemate, breeding public disillusion that is expressed by some as apathy and by others as anger. Nearly 80% of the American public in recent polls have said they are not satisfied with the

country's direction. An even greater share has said that they disapprove of the performance of Congress. The courts, exempt from serious political attack in most previous generations, are now rebuked by vociferous politicians who threaten wholesale impeachment of judges. Increasingly, issues that are eminently political and legislative –such as the provisions of the national health care insurance reforms, voter registration requirements and immigration laws– are challenged in the courts, which are in turn often subject to street demonstrations and counter-demonstrations.

US Decline in Perspective

Even if this summary of American decline is accurate in its specific details, is this perhaps just a snapshot in time, a temporary situation accounted for by the financial crash of 2008 and its immediate consequences? Or is the US experiencing longer term deterioration, likely to endure and perhaps even to accelerate?

Concerns about the supposed decline of the US are by no means new. Samuel P. Huntington published an essay in *Foreign Affairs* in 1988, pointing out that then-current popular and policy-oriented writings, analysing the loss of American economic hegemony and its consequences, marked the fifth wave of 'declinism' since the 1950s, and there have been others since. Each of these waves has been based on some observable data, but each has failed to take into account or to foresee contrary tendencies or potential that have reversed many of the identified negative trends.

The view that the US is in rapid decline and that its international influence is fast waning, fashionable in some international intellectual circles, is tinged by some understandable local triumphalism in China, Brazil and elsewhere, and maybe by a bit of *schadenfreude*. In part, the perception of American deterioration may derive from some time lag in fully recognising that US dominance in the mid-20th century had already decades ago begun to give way to a more normal position of important regional and global power, without omnipotence or anything close to that.

The stature of the US in the mid-20th century was exceptional; it could not possibly last. This overwhelming primacy owed largely to the fact that all the other significant international powers of the 1920s and 1930s, both the eventual victors and the vanquished in World War II, were severely weakened by that war; only the US emerged stronger than it had been. The international power of the US has inevitably receded from that zenith.

Those who suggest that the international influence of the US is rapidly declining highlight its failure to stabilise Iraq and Afghanistan, its inability to secure other high priority objectives in Iran, North Korea, Syria and in the Israel-Palestine conflict, and the serious tainting of its international reputation arising from a variety of incidents, domestic and international, including human rights abuses and the massive surveillance of private communications. They also emphasise the near-collapse of its financial institutions in 2008 and the consequent weakening of the American (and the world) economy and the absence of effective US leadership on global issues ranging from climate change to trade regimes, the law of the seas to international criminal justice.

These failures do demonstrate serious trouble and perhaps decline, but the idea that they amount to an unprecedented and irreversible deterioration in the global position of the US requires some amnesia. Compare US problems today with those in the 1960s and 1970s, not to mention those of the 1930s or the 1860s. The US president, a presidential candidate and two prominent civil rights leaders were assassinated in the 1960s, as were several others championing social change. Two consecutive US presidents left office in disgrace, Lyndon Johnson hounded out by popular opposition to the Vietnam War and Richard Nixon in the face of impeachment for the Watergate scandal and cover-up. The US was forced to retreat ignominiously from Vietnam and suffered the humiliation of the Iran hostage episode. OPEC enforced a successful petroleum embargo that temporarily disrupted the US economy. The US suffered recurrent economic recessions, sometimes combined with high inflation, which reached 13.5% in 1980.

Throughout these challenging years, the US faced domestic and international problems that were arguably as difficult as today's, and was also locked in a potentially deadly world-wide rivalry with the Soviet Union, then a major thermonuclear power. Even so, the US still accounted for more than a quarter of the world's economic production and had overwhelming military superiority over the USSR and any other nation. And during this time of troubles, the US actually began once again to improve its economic productivity and competitiveness, leading to a new period of prosperity in the late 1980s and 1990s.

The US has been more dominant or less so at various points. Emerging countries such as China, India, Brazil and others have begun to increase their shares of world production and power in recent years. It is true that the US is not as overwhelming as it was in 1950, or as it seemed to be in the brief unipolar moment after the collapse of the Soviet Union in the early 1990s, but it is still the world's most influential nation.

The US does face serious problems, to be sure, but so do other countries. The nations of the EU are trying to stanch the financial losses and relieve high unemployment in Greece, Italy and Spain, to maintain economic integration in the face of increasing national disparities and to preserve social welfare programs that are no longer affordable. Many face rising frictions about the growing presence of non-European immigrants and the return of populist, exclusionary and racist movements. The European nations account for 7% of the world's population, 25% of global economic production and 50% of social spending, an evidently unsustainable mix.

Russia is regressing toward authoritarian politics, beset by gross corruption and pockets of grotesque affluence, and weakened by low birth rates and population decline. Japan has a long-stagnant economy and a rapidly aging population. China and India are each trying to incorporate hundreds of millions of people mired in rural poverty, and to respond to growing unrest about crime and corruption without losing their system's political legitimacy.

Brazil, Mexico and other Latin American countries must improve the quality of their primary and secondary education sufficiently to train the many thousands of scientists and engineers as well as skilled workers who will be needed to compete effectively in the global knowledge economy. Latin American countries must also increase significantly their historically low savings and investment rates and develop adequate infrastructures for the 21st century.

Some global redistribution of economic and political power has certainly been occurring over the past 50 years, and especially in the last 20. During these years, the economies and influence of several 'emerging economies' have grown remarkably. Global economic dynamism has shifted to a significant extent from the Atlantic to the Pacific. Most of the measurable evidence of this shift, however, shows that it has occurred largely at the

The US faces political economic and social difficulties

Talk of irreversible decline is exaggerated

expense of Europe, Russia and Japan, not of the US. The US share of global GDP fell slightly from 27.2% in 1970 to 26.3% in 2010, but Europe's, Russia's and Japan's fell more. Compared with these powers, the US share of world production has actually improved.

The US Capacity for renewal

Looking toward the future, the US will maintain major demographic advantages over the EU countries, Russia and Japan. All these countries will likely experience population declines, some of them dramatic, aging of their populations and worsening dependency ratios that call into question the viability of social safety nets. The US, meanwhile, continues to experience population growth primarily due to international immigration, high birth rates among recent immigrants and a national fertility rate greater than that of all other major countries except India. US senior citizens do face a looming crisis of inadequate savings, but modest changes in the Social Security system, mainly by raising the cap on contributions and slightly modifying the age of eligibility, could largely resolve this potentially major problem.

As compared with Russia, China, India, Brazil, Mexico and other emerging countries, the US is likely to rank for the next several decades far ahead on numerous indicators of economic competitiveness and entrepreneurship, as well as on most indices of human development, mass education, participation in social media and on many comparative indicators of good governance.

It is certainly high time for Americans to abandon illusions of omnipotence and arrogant projections of 'American exceptionalism'. But it is equally important to reject the incipient tendency in some quarters to write off the US as trapped in an accelerating decline. The US still has very considerable assets as well as a frequently demonstrated capacity for adaptation that should not be underestimated.

The financial and economic crisis detonated in 2008 was a major inflection point, the effects of which may still be felt for years, perhaps decades. It was mainly caused by years of reckless practices in the financial services sector, based on a combination of ideology, hubris and technological shortcuts, fuelled by greed, unchecked by adequate regulation and exacerbated by short-term political considerations. But the financial meltdown was not a sign of underlying economic weakness or a fundamental lack of competitiveness of the US economy in the world.

The US remains a nation of continental scope, with vast natural resources and remarkable agricultural productivity. It has a very large domestic market and a huge consuming public. The US has ethnic diversity, and still has considerable intergenerational social mobility, in fact and especially in prevailing popular belief. It has successfully integrated the talents of some 50 million immigrants since 1965, with much less tension and conflict than has been sparked by immigration in Europe. Although its financial institutions were severely compromised by the practices of the 1990s and the early years of this century, their integrity and strength have been largely restored, and the US dollar remains by far the world's most relied upon reserve currency.

The US has the world's most impressive institutions of higher learning, boasting eight of the top 10 and 53 of the top 100 best universities worldwide, according to a widely-cited international ranking. At these universities and in rich and abundant industry-university collaborations, the US produces much of the world's most advanced scientific and technological research that, in turn, stimulates constant innovation. The public-private partnerships of governmental, university, and private sector research institutions facilitate the rapid commercial exploitation of new knowledge. The US will remain a creative, productive and competitive as long as it keeps investing strongly in education and basic research.

The data on international students in the US highlight this competitive advantage. There were nearly 765,000 international students in the US in academic year 2011-12: almost 200,000 from China, more than 100,000 from India, 72,295 from Korea and nearly 50,000 from Latin America and the Caribbean (with the likelihood of many more to come from Brazil in future years under the new Science Without Borders programme). The US retains enormous capacity in computer sciences, communications technologies, biogenetic enterprises, nanotechnologies, clean energy and other areas of innovation.

China and India, Brazil and Mexico are today highly dynamic countries, but the US is far from static. It has moved from an economy dominated by manufacturing to one most prominent and competitive in services, and is now experiencing some resurgence in manufacturing, especially in advanced electronics. Much of its population has moved from the north-east and the Midwest to the south and far west, changing the country's political constellations and dynamics in the process.

The US has become in many ways a more diverse, creative and efficient nation. Its recent economic restructuring has been impressive. The housing sector is reviving, and various sectors of manufacturing have regained a competitive edge. Vested economic interests have not blocked the emergence of new technologies, new forms of production and marketing and new social media. The recovery of the US automotive industry has been remarkable. Innovative technologies for the exploitation of shale to produce natural gas amount to an energy revolution, with positive implications for the economy and security of the US, although with potentially adverse environmental consequences. The US is expected to reduce its petroleum imports by more than half by 2035, and sooner than that to become a net exporter of natural gas. It is also expected to export more petroleum by 2017 than Saudi Arabia.

The central challenge: fixing the US political system

The core challenge for the US in the first quarter of the 21st century is not the prowess or potential of its economy nor its relative external power and influence. The central question is, rather, the capacity of the US political system to fashion and implement public policies to respond effectively to today's and tomorrow's concerns.

During the 1992 presidential election, Governor Bill Clinton had a famous sign in his campaign headquarters: 'It's the economy, stupid'; ie, the issue that really mattered to voters was the unsatisfactory state of the economy, and he needed, therefore, to keep a laser focus on that question.

Now it is the political system, not the economy, that requires prime attention. US political institutions –presidentialism, separation of powers and a two-party system with majority-rule electoral procedures– have long worked well together to produce consensual policies by facilitating the compromises necessary to fashion effective measures over time. For the past 35 years, however, a number of changes have undermined effective governance.

One change is the polarisation of US politics and its legislative expression. Voter migration within the US has produced regional polarisation of attitudes. Beliefs in the south contrast sharply with those prevalent in the north-east, the west coast, the Midwest and to a significant degree the mountain states on a variety of social, cultural and political issues ranging from family values to science and the role of government. Gerrymandering –altering boundaries of electoral districts for political advantage– exacerbates the impact of this phenomenon, producing legislators who play to their bases and highlighting primary elections that enhance the national power of local extremists. These trends have been reinforced by changes in communications media, including Internet news sources and blogs, that expose voters systematically to those with similar ideological bents and that greatly reduce fact-checking and the moderating editorial influences that used to be performed by major newspapers and national television networks. All these factors have contributed to the rightward radicalisation of the centre of gravity within the Republican Party, with its political base in the deep south. The most conservative Democratic member of Congress is to the left of the most liberal Republican, an unprecedented situation that makes coalition-building and compromise very difficult, as has been vividly illustrated this month.

A second change, gradual over the last decades but accelerating during the past 20 years, stems from major changes in campaign finance and the much expanded use of political action committees (PACs) on a national basis. Campaign contributions for presidential and congressional elections trebled from 1976 through 2000 (US\$2.8 billion to US\$6 billion) and then by another 214% in the first 12 years of the 21st century. Contributions from PACs jumped six-fold from 1980 to 2006 (US\$55 million in 1980 to US\$363 million in 2006) and under 15% by 2012. Special interests consequently have many more resources to support candidates, and they have correspondingly increased influence.

Third, powerful lobbying firms with high budgets and cadres of high-profile former government officials have become central actors in the policy-making process. Companies recruit and pay immense sums to former governmental officials to lobby and on behalf of special interests. Their cases advanced by these well-connected allies, special interests drown out the deliberation and compromise needed to make progress in Congress on such issues as health care and tax reforms, education and immigration policy.

A fourth problem with the US governance system today is precisely that few members of Congress today undertake the kind of interactive deliberation that marked the US legislative system for many decades; they spend their time in perpetual campaign mode rather than in building the basis for cooperative legislation.

None of these problems will be easily resolved. They have not emerged suddenly or very recently, but rather gradually over many years; some were hidden from view for many years by the discipline imposed by the Cold War. They cannot be attributed to just one party or faction, but result from decisions, actions or failures to act by both political parties and by many different interest groups, all operating within the rules of American

The US is likely to remain ahead for several decades to come

A need for national policy-making

constitutional practice that were designed for a different era, with far fewer actors, far less money and far less media coverage intruding on policymaking processes.

An underlying problem may derive from deeper aspects of contemporary US culture, particularly the relentless reinforcement of consumerism and immediate gratification. As Nathan Gardels and Nicolas Berggruen have recently observed that ‘All the feedback signals in a consumer democracy –politics, the media and the market– steer behavior toward immediate gratification. In this Diet Coke culture, all too many... have come to expect consumption without savings or education, infrastructure and social security without taxes, just as they expect sweetness without calories in a soft drink’. This pithy summary captures a mix of entrenched attitudes that will not quickly be reversed.

Can the US rise to the challenge?

A number of proposals are being discussed in the US today for dealing with the country’s governance problems, though the path from discussion to adoption and implementation is far from assured. Various electoral reforms, for example, could contribute to diminishing ideological polarisation by expanding the electorate. Modest procedural reforms in Congress could help restore deliberation to Congress. Innovative use of interactive communications technologies could help restore a sense of participation and responsiveness to US politics. Blatant efforts, to the contrary, to constrict participation and hamstring effective policymaking could produce a backlash that finally opens the way for such reforms. It is possible that the Tea Party overreach in October 2013 could ultimately have that effect.

Constructive and potentially consensual approaches are now beginning to be discussed to confront many of the country’s major public policy challenges, though more often and prominently in think tanks and independent policy forums than in Congress, and more effectively in some states, especially California, than at the federal level. Pragmatic centrist approaches are being developed on health care delivery and insurance, equitable and phased reductions in entitlement programmes, comprehensive immigration reform, strategic investment in education, research, development and infrastructure, reshaped military and national security budgets to reallocate some of the vast resources long devoted to these sectors, energy policies that mitigate climate change while providing greater efficiencies and ultimately lower costs, and income and corporate tax reforms to make them more efficient and progressive, better able to generate needed revenues and well-aligned with key policy goals.

Public opinion polls show that considerable public support already exists for practical and centrist approaches on all these issues, ready to be mobilised if and when national political and legislative leaders turn back decisively from hyper-partisan competition towards constructive national policy-making. Whether and when this turn will occur is impossible to know, but opinion shapers in different segments of American society are more frequently and forcefully appealing for such a shift, and broad public opinion is increasingly critical of the destructive extremes and perpetual finger-pointing and are looking for centrist solutions. That tendency has been highlighted by the most recent Congressional showdown.

Conclusion

Whether the US political system can regain its former capacity, evident in past times of war and other crises, to mobilise the country’s resources and energies is the central question for the US in coming years. How it is answered will matter around the world, for this will help determine whether the US can be a reliable partner on important issues ranging from war and peace to trade, finance and investment, from climate change, public health, resource management to international crime, narcotics traffic, terrorism and citizen security. How the US relates with and affects the rest of the world in future years will depend in large measure on whether it can restore strength and effectiveness to its domestic political institutions. This will not be easy, but it should not be impossible.

Abraham F. Lowenthal

Professor emeritus of the University of Southern California, President Emeritus of the Pacific Council on International Policy and non-resident Senior Fellow of the Brookings Institution.

Tema

Las negociaciones comerciales entre la UE y EEUU están más motivadas por consideraciones geopolíticas que económicas.

Resumen

Cerrar un acuerdo ambicioso de comercio e inversiones podría suponer para la UE y EEUU tanto un impulso a su crecimiento económico como una recuperación de su liderazgo económico y geopolítico, que está cada vez más cuestionado por el auge de las potencias emergentes. Pero el camino no será fácil. No sólo habrá que vencer obstáculos internos, vinculados a los intereses proteccionistas a ambos lados del Atlántico, sino también convencer a los países emergentes a que acepten los estándares regulatorios acordados por la UE y EEUU, algo que en absoluto está asegurado.

Análisis

Durante los últimos 200 años la economía mundial ha estado dominada por los países del Atlántico Norte. Primero, por Europa en solitario y después, por Europa y EEUU (con un liderazgo marcadamente norteamericano tras la Segunda Guerra Mundial). Sin embargo, a lo largo de los próximos años se espera que la pérdida de peso relativo del eje transatlántico en la economía mundial, que comenzó hace ya dos décadas, se acelere. Los ganadores serán las nuevas potencias emergentes, especialmente asiáticas, pero también latinoamericanas y africanas.

Ante este panorama, al que además se suma que las economías occidentales están muy endeudadas y tienen un crecimiento económico bajo, la UE y EEUU han abierto negociaciones para crear un área de libre comercio e inversiones (TTIP, por sus siglas en inglés) que sería la mayor del mundo, cubriendo más del 40% del PIB mundial, un tercio de los flujos comerciales globales (alrededor de 650.000 millones de dólares al año) y casi el 60% de los stocks de inversión acumulados en el mundo (más de 3,7 billones de dólares).

El objetivo de las negociaciones es cerrar para 2015 una zona económica integrada sin aranceles para los bienes manufacturados y agrícolas y con una importante armonización regulatoria, que facilite las inversiones cruzadas y la prestación de servicios. No es que los aranceles sean ahora demasiado altos, sino que las diferencias regulatorias a ambos lados del Atlántico, que afectan sobre todo al comercio de servicios de alto valor añadido, suponen trabas al comercio significativas.

Aunque las autoridades europeas y estadounidenses han resaltado los importantes

Negociaciones comerciales entre la UE y EEUU: ¿qué hay en juego?

Las negociaciones comerciales entre la UE y EEUU están más motivadas por consideraciones geopolíticas que económicas.

Federico Steinberg

beneficios económicos que el acuerdo tendría, en este artículo sostenemos que el verdadero objetivo del TTIP es geopolítico. Por una parte, intenta revitalizar la relación transatlántica para contrarrestar la narrativa cada vez más dominante en las relaciones internacionales según la cual el futuro es de los países emergentes y está en la cuenca del Pacífico. Por otra, pretende devolver a EEUU y a la UE el liderazgo en la fijación de las reglas de juego de la economía internacional, que ya tuvieron después de la Segunda Guerra Mundial y que han ido perdiendo paulatinamente.

Sin embargo, el camino no será fácil. Primero, es necesario que estadounidenses y europeos se pongan de acuerdo en las nuevas reglas para el comercio, algo difícil dadas las diferentes tradiciones regulatorias a ambos lados del Atlántico. Segundo, aunque pudiera negociarse un TTIP ambicioso, no estaría asegurado que los países emergentes se adhirieran a esas normas, lo que podría dar lugar a la fragmentación del mercado mundial en bloques comerciales rivales, lo que terminaría además dinamitando la ya débil Organización Mundial del Comercio (OMC).

La relación económica transatlántica

Las relaciones económicas entre la UE y EEUU son las más intensas e importantes del planeta. Aunque este estrecho vínculo se fraguó durante la Guerra Fría, la actual era de globalización que comenzó en los años 80, unida a la revolución tecnológica que ha permitido la expansión del comercio de servicios, ha intensificado tanto los intercambios comerciales como los flujos de capital, llegando a integrar (parcialmente) mercados que hasta hace unas décadas permanecían cerrados al exterior.

Tras décadas de sucesivas rondas de liberalización comercial auspiciadas por el GATT, hoy el comercio transatlántico de bienes es más abierto

que nunca, con aranceles aplicados inferiores al 4% para la mayoría de los bienes manufacturados, el arancel medio ponderado situado en el 2,8% y con algunos aranceles más elevados en los sectores agrícola y textil. Esto ha permitido que EEUU sea el principal socio comercial de la UE y viceversa. Según datos de Eurostat, en 2012 el 11,5% de las importaciones de bienes europeos provinieron de EEUU y el 17,3% de las exportaciones de la UE tuvieron a EEUU como destino, mientras que en el caso de EEUU estas mismas cifras ascienden al 15,8% y al 16,5%, lo que arroja un saldo comercial favorable a la UE.

Por su parte, el grado de integración en los mercados de servicios, aunque incompleto por las barreras regulatorias, es el más elevado del mundo entre dos bloques económicos. Dadas la elevada dotación de capital por trabajador, el alto nivel de renta de los consumidores y la seguridad jurídica a ambos lados del Atlántico, es natural que el comercio de servicios este dominado por los segmentos de alto valor añadido (servicios financieros, jurídicos o de consultoría, seguros, telecomunicaciones, etc.), y se apoye en elevados stocks de inversión cruzados. Así, según datos de Eurostat, en 2012, el 35% del stock de inversiones estadounidenses en el exterior estaban en la UE y el 33% de las inversiones extracomunitarias de los países europeos se ubicaban en EEUU, siendo la inversiones británicas, alemanas y francesas las más importantes, y con las españolas experimentando un crecimiento significativo.

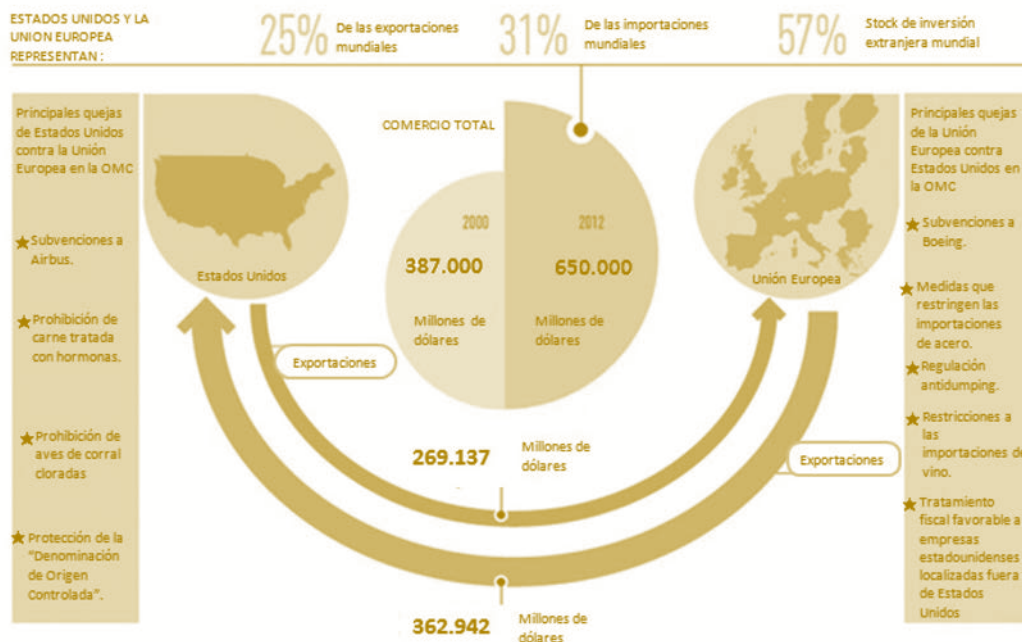
En definitiva, a pesar del auge económico de las potencias emergentes, EEUU y la UE siguen siendo los grandes actores del sistema económico internacional, así como los que tiene una relación bilateral comercial e inversora más fluida, intensa y abierta.

Relación amigable con integración limitada

En general, la relación económica transatlántica ha sido poco conflictiva. Al margen de disputas puntuales (véase el Gráfico 1) las relaciones económicas son fluidas. Ello se debe a que ambos bloques comparten ideas sobre cómo deben operar los mercados, son economías liberalizadas y abiertas y tienen intereses bastante compatibles, algo que no sucede con tanta claridad entre occidente y los países emergentes.

A pesar de estos enormes vínculos económicos, la integración del mercado trasatlántico dista mucho de ser completa. No existe un mercado único con libre movilidad de bienes, servicios y factores de producción, como sí ocurre tanto en la UE como entre los estados de EEUU. Persisten importantes barreras no arancelarias porque cada bloque mantiene su autonomía regulatoria en materias como la propiedad intelectual, la seguridad alimentaria, la fiscalidad, la inmigración, las medidas sanitarias y fitosanitarias, los servicios audiovisuales, la legislación laboral, contable y financiera y la política de competencia, la

Gráfico 1. Relaciones económicas entre la UE y EEUU



Fuente: basado en Bertrand de Largentaye (2013), "Challenges and prospects of a transatlantic free trade area", Policy Paper n° 99, Notre Europe, p. 9.

energética y la medioambiental. Algunos ejemplos de estas barreras corresponden al sector del automóvil y al de las compras públicas. En el primero, a pesar de que los aranceles no son demasiado elevados, las normativas y los estándares (particularmente sobre seguridad) a ambos lados del Atlántico son muy distintos, lo que actúa como una barrera proteccionista. En el caso de las compras públicas, las normas locales o estatales –que son especialmente relevantes en EEUU– implican que este enorme mercado está prácticamente cerrado a la competencia internacional.

La ausencia de armonización en la legislación económica y en las instituciones en ambos bloques responde a que los modelos económicos europeo y norteamericano continúan siendo distintos por la diferencia en valores y preferencias entre sus ciudadanos, sin que ello haya impedido que se hayan producido un gran número de inversiones cruzadas. Hasta hace unos años la existencia de estas barreras, que lógicamente incrementan los costes de transacción y reducen la eficiencia económica pero que sirven para preservar la soberanía institucional y los valores sociales más arraigados, no había sido puesta en cuestión. Se asumía que la integración económica no sería completa porque con ello se evitarían ciertos costes sociales y, por lo tanto, no se intentaron reducir estas barreras, que para algunos constituyen un injustificable “nacionalismo económico” y para otros una lícita fórmula para preservar la identidad nacional.

Sin embargo, como explicamos más abajo, el nuevo panorama económico y geopolítico internacional, con un rápido auge de las potencias emergentes y una economía occidental muy endeudada, cada vez más envejecida, menos dinámica y en claro declive relativo, ha propiciado el lanzamiento del TTIP para reducir precisamente aquellas barreras al comercio y la inversión que hasta ahora se consideraban aceptables, e incluso deseables.

Así, en julio de 2013 se lanzaron las negociaciones. El objetivo del TTIP es alcanzar un acuerdo ambicioso basado en la reducción de aranceles y la convergencia de estándares, que pueda ser cerrado a lo largo de 2015, que es la ventana de oportunidad que se abrirá tras las elecciones en 2014 (tanto al Parlamento Europeo como las mid-term del Congreso estadounidense) y antes de las presidenciales en EEUU en 2016. De hecho, aunque no fuera posible alcanzar un acuerdo muy ambicioso para esa fecha, los negociadores son conscientes de que, para que el TTIP tenga un futuro, es esencial cerrar algún tipo de acuerdo en 2015, y construir sobre él después de 2017.

En general, la relación económica transatlántica ha sido poco conflictiva

Justificación del TTIP: no es la economía, es la geopolítica

La principal justificación que las autoridades europeas y estadounidenses han dado para lanzar el acuerdo es que generará crecimiento y empleo. Según un estudio de CEPR, encargado por la Comisión Europea, un acuerdo amplio y ambicioso podría generar 119.000 millones de euros al año para la UE y 95.000 para EEUU, lo que supondría, en media, 545 euros de renta disponible anual extra para cada familia de cuatro miembros en la UE y 655 en EEUU (siempre en caso de que los beneficios alcanzaran por igual a toda la población y/o que los perdedores pudieran ser compensados, algo que, con toda seguridad no sucederá).

Estos aumentos de renta en Europa estarían generados por un incremento del 28% en las exportaciones de bienes y servicios de la UE a EEUU (equivalentes a 187.000 millones de euros anuales), lo que produciría un aumento total del volumen de comercio del 6% en la UE y del 8% en EEUU. Como los aranceles ya son bajos, el 80% de estas ganancias provendrían del avance hacia un mercado común transatlántico, es decir, de la reducción de las barreras no arancelarias, en particular de la liberalización del comercio de servicios y de las compras públicas, así como de la simplificación de los requisitos administrativos y de la homologación de normas. Esto supone que el TTIP trata sobre todo de lo que se conoce en economía como integración positiva (establecer nuevas normas comunes) más que de integración negativa (quitar trabas al comercio). Por lo tanto, no es un ejercicio de desregulación sino más bien todo lo contrario. Ello se debe a que las áreas en las que aparecen mayores ganancias del comercio (por ejemplo servicios, inversiones y compras públicas) están muy reguladas a ambos lados del Atlántico porque, en las mismas, tienden a existir fallos de mercado que hacen imprescindible la intervención pública, como es el caso, por ejemplo, del sistema financiero y de los productos alimentarios y farmacéuticos. Por último, el informe proyecta que el impacto del acuerdo para el resto del mundo será positivo en 100.000 millones de euros (la creación de comercio superará a la desviación de comercio), así como que sólo entre el 0,2% y el 0,5% de los trabajadores europeos tendría que cambiar de empleo, al tiempo que se generarán múltiples oportunidades de trabajo en una amplia variedad de sectores.

Aunque analizar el impacto por países es todavía más difícil, según un estudio de la Fundación Bertelsmann Stiftung, si se alcanzara un acuerdo amplio, los países más beneficiados (en términos de aumento de la renta per cápita) serían el Reino Unido, Suecia, Finlandia, Irlanda y España, siendo Francia el país para el que las ganancias serían menores.

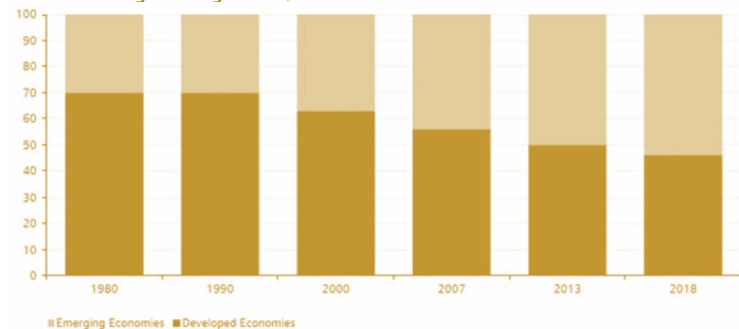
Más allá de que estas estimaciones pueden tanto resultar exageradas como quedarse cortas, no resultan sorprendentes: todos los modelos de comercio internacional predicen que una reducción de barreras al comercio aumenta el excedente del consumidor, aunque también destacan que la apertura comercial da lugar a importantes efectos redistributivos al generar ganadores y perdedores, y que los perdedores casi nunca son compensados. Además, una vez que los países alcanzan niveles de renta elevados y el peso de los servicios en su PIB crece, las mayores ganancias de comercio pasan precisamente por la apertura del comercio de servicios, que es una de las piezas fundamentales del TTIP. En definitiva, en un entorno de bajo crecimiento económico transatlántico y poco margen para aumentos de gasto público para dinamizar el crecimiento, la liberalización comercial aparece como una buena iniciativa. Aunque cerrar el TTIP no vaya a ser ni mucho menos suficiente para dejar atrás la Gran Recesión o resolver los problemas de la unión monetaria europea, el acuerdo puede generar ganancias de renta a coste cero para las arcas públicas. Y eso, en sí mismo, convierte al TTIP en una iniciativa deseable.

Sin embargo, todas estas potenciales ganancias de comercio también existían hace 10 años y, seguramente, también existirán en el futuro. Por tanto, la pregunta relevante es ¿por qué ahora el TTIP? Y la respuesta hay que buscarla en la geopolítica.

El TTIP como respuesta al auge de las potencias emergentes

A lo largo de las últimas décadas, conforme avanzaba la globalización económica y los países emergentes (sobre todo asiáticos) se abrían a la economía mundial, el centro neurálgico de la economía internacional se ha ido desplazando lentamente desde el Atlántico hacia el Pacífico. En un principio estos cambios no pusieron en jaque el liderazgo político, económico e intelectual de Occidente: se trataba de que los nuevos países adoptaran las reglas marcadas por las viejas potencias. Sin embargo, desde el estallido de la crisis financiera global en 2007, y de la Gran Recesión que la ha seguido, el proceso de convergencia entre las principales economías emergentes y los países avanzados se ha acelerado. Mientras que los primeros resistieron relativamente bien la crisis, los segundos se han visto atrapados en círculos viciosos de bajo crecimiento y alta deuda, que dificultan (especialmente en la zona euro) la recuperación del liderazgo que tuvieron en el pasado (Gráfico 2).

Gráfico 2. Contribución al crecimiento mundial de los países avanzados y emergentes, 1980-2018



Fuente: BBVA Research con datos del FMI.

Incluso EEUU, cuyo declive relativo es mucho menor que el de la mayoría de los países europeos, y que incluso podría sostener su posición de única superpotencia mundial durante décadas por su hegemonía militar, su capacidad de innovación y su reciente revolución energética, ha optado por iniciar una retirada estratégica de los asuntos internacionales. En definitiva, EEUU y la UE han visto cómo, en pocos años, la legitimidad de su modelo económico se cuestionaba, su liderazgo en la economía mundial se debilitaba, el orden económico internacional que habían diseñado tenía cada vez más contestación y, lo que es más importante en términos simbólicos, aparecía una narrativa dominante en el mundo según la cual el futuro es de los países emergentes.

El TTIP, por tanto, puede verse como parte de la reacción de Europa y EEUU a su declive relativo; es decir, como un instrumento para recuperar el liderazgo y, por tanto, lograr mayor influencia en el escenario internacional. Se trata de revitalizar su poder de una forma indirecta, que no supone un conflicto abierto con los países emergentes, a través de la fijación de nuevas reglas de juego en el campo económico. Como ya hicieron durante la época del GATT, el objetivo es redefinir la infraestructura económica mundial a imagen y semejanza de sus propias reglas, que reflejan sus valores e intereses.

Sin embargo, ya no pueden hacerlo mediante su dominio de las instituciones multilaterales como la OMC, cuyas negociaciones de la Ronda de Doha están estancadas precisamente porque los países emergentes ya no aceptan los dictados de los países avanzados. Por lo tanto, han optado por intentar forjar normas comunes para los sectores que más potencial de crecimiento tendrán en el futuro, de modo que aparezca un nuevo y apetitoso mercado transatlántico que sirva simultáneamente para generar crecimiento en sus maltrechas economías y, sobre todo, se convierta en el mercado más deseado por los exportadores de los países emergentes, que todavía dependen significativamente de sus ventas a los países ricos para crecer. Si el TTIP llega a buen puerto el mensaje para los países emergentes será claro: si queréis vender vuestros productos a mis ricos consumidores debéis adoptar mis normas; si no, os quedareis fuera, por lo que vuestro crecimiento será menor.

De hecho, esta lectura geopolítica del TTIP resulta todavía más clara al observar que tanto EEUU como la UE han firmado o están negociando un gran número de acuerdos de libre comercio (profundos) centrados en los servicios y la inversión con terceros países. El más reciente es el que la UE completó con Canadá en noviembre de 2013, que puede verse como un precursor del TTIP puesto que Canadá es una economía avanzada que ya tiene un acuerdo de libre comercio con EEUU, acuerdo que también

EEUU y la UE han visto como en pocos años, la legitimidad de su modelo económico se cuestionaba

incluye a México (NAFTA). Pero además, la UE ha cerrado un acuerdo con Corea del Sur y está negociando otros con Japón y la India, además de tener una amplia red de tratados de libre comercio con países emergentes, especialmente en América Latina (estos acuerdos, en general, no abordan muchas de las barreras no arancelarias que se pretende incluir en el TTIP).

Por su parte, EEUU, que también completó un acuerdo con Corea del Sur en 2012, y que tiene una nutrida red de acuerdos con países de América Latina y el mundo árabe, lanzó un año antes del TTIP la negociación del Acuerdo Trans Pacífico (TPP), que incluye a las principales economías a ambas orillas del Pacífico (incluido Japón), pero que excluye a China.

En definitiva, EEUU y la UE lideran en este momento varios mega acuerdos bilaterales o regionales, tanto con países avanzados como con los países emergentes que se muestran suficientemente abiertos a la inversión extranjera directa y que están bien insertos en las nuevas cadenas de valor globales, que son las que hoy determinan los patrones de comercio mundial. Todos estos acuerdos aspiran a una integración profunda, más allá de los temas arancelarios, pero siempre bajo el liderazgo normativo de EEUU y la UE, que disfrutan siempre de una posición privilegiada en las negociaciones ya que, en todos los casos, el coste del no acuerdo es menor para ellos que para los países con los que negocia, dado el atractivo de su rico mercado interno.

Si todos estos acuerdos llegaran a firmarse, y si sus normas y estándares fueran más o menos similares, no sería difícil multilateralizarlos en la OMC, ya que de facto habría unas nuevas reglas para prácticamente todo el comercio mundial, cuyo modelo sería el TTIP. Habría así una OMC 2.0 que habría creado nuevas normas por la vía de la multilateralización del nuevo regionalismo bajo el liderazgo transatlántico, rompiendo así el impasse en el que la organización está desde hace años precisamente por la negativa de los países emergentes a adoptar este tipo de normas.

El plan puede descarrilar

Utilizar el TTIP como palanca para recuperar el liderazgo económico mundial y de paso resucitar la OMC resulta sin duda atractivo. Sin embargo, la estrategia podría fallar, bien por problemas en la propia negociación del TTIP, bien porque la reacción de las economías emergentes no sea la deseada por el eje transatlántico.

Para que el plan llegue a buen puerto, es imprescindible que estadounidenses y europeos se pongan de acuerdo en nuevas normas para el comercio y la inversión. Como se han excluido de la negociación los temas más espinosos (las industrias culturales, los subsidios agrícolas y parte

de la industria militar) lograr un TTIP ambicioso es factible. Sin embargo, como las tradiciones regulatorias a ambos lados del Atlántico son distintas, esto no será ni mucho menos automático. De hecho, como en materia económica la relación de fuerzas entre la UE y EEUU está equilibrada ninguno podrá forzar al otro a que adopte sus propios estándares, lo que deja al reconocimiento mutuo como la mejor fórmula para avanzar. Pero en la UE saben bien que, incluso optando por el reconocimiento mutuo y no por la armonización normativa, fueron necesarias varias décadas para construir el mercado interior. Y, en servicios, todavía no se ha conseguido.

Las dificultades aparecerán a varios niveles. Primero, deben vencerse las resistencias de los grupos de interés proteccionistas para reducir a cero los aranceles, lo que será más difícil en los productos que mantienen aranceles pico elevados, como los productos lácteos, el azúcar y los cereales. Segundo, será necesario un ejercicio de confianza mutua sin precedentes para avanzar a través del sistema del reconocimiento mutuo, por el cual cada parte acepta como buenos los controles que la otra realiza de los bienes para proteger al consumidor. Sólo así se conseguirá liberalizar sectores con complejas normas de seguridad como los automóviles y los productos alimentarios. Por último, en las áreas en las que todavía quedan normas por establecer (tema que afecta especialmente a los servicios de alto valor añadido, que crecerán de forma exponencial en el futuro), es imprescindible que se establezca una cooperación entre reguladores que termine fraguando nuevas reglas comunes, o, al menos, compatibles. Y, por último, debe mantenerse el compromiso político al más alto nivel para alcanzar el acuerdo, algo que podría debilitarse si casos como el del espionaje minan la confianza entre las partes y envenenan la relación bilateral.

Pero aún si el TTIP logra completarse, nada asegura que el acuerdo vaya a abrir una nueva etapa de globalización bajo liderazgo occidental. Las potencias emergentes, en especial China, la India y los países de América del Sur, se han resistido durante años a aceptar normas en la OMC que redujeran su margen de maniobra para la política industrial, que son precisamente las normas que intenta fijar el TTIP. Por lo tanto, si para cuando el TTIP esté firmado y funcionando sus propios mercados suponen una porción mayoritaria y creciente del mercado mundial, podrían optar por no adoptar los estándares del TTIP para no perder soberanía regulatoria, confiando en que el coste de oportunidad de esta decisión no fuera demasiado alto porque las oportunidades de crecimiento exportador en el mercado transatlántico fueran decrecientes. De ser así, el TTIP no se convertiría en el modelo de la nueva regulación del comercio mundial, ni sería multilateralizado a través de la OMC, sino que sería el principio de un escenario

de fragmentación del mercado mundial entre grandes bloques comerciales rivales que delegaría a la irrelevancia a la OMC, que por el momento es la institución que mejor ha funcionado para regular la globalización.

Conclusión

Cerrar un acuerdo ambicioso de comercio e inversiones puede tener para la UE y EEUU un doble dividendo. Por una parte, y esto coincide con el discurso oficial defendido por ambas potencias, el tratado podría impulsar el crecimiento económico a ambos lados del atlántico. Y además lo haría a coste cero, algo especialmente importante ante la actual coyuntura de recortes presupuestarios. Solo por este motivo, el TTIP es una buena idea. Sin embargo, como hemos mostrado en este artículo, existe una razón no explicitada por la que las autoridades transatlánticas han optado por lanzar esta iniciativa ahora: devolver el liderazgo económico y geopolítico a un Occidente cada vez más atemorizado por la narrativa dominante en las relaciones internacionales según la cual el futuro es de los países emergentes. Y lo haría, además, sin una confrontación directa con las potencias emergentes, sino reescribiendo las reglas del comercio y las inversiones mundiales, que son la infraestructura sobre la que se apoya la globalización.

Así, en la medida en la que el TTIP logre fijar estándares regulatorios en las áreas del comercio y la inversión con mayor potencial de crecimiento y débilmente regulados por la OMC, como los servicios, la protección de inversiones y los estándares técnicos y sanitarios, los países emergentes se verían presionados a adoptarlos también para asegurar su acceso al mercado transatlántico, lo que además permitiría revitalizar la maltrecha OMC pero con una clara hegemonía regulatoria occidental.

El camino, sin embargo, no será fácil. Primero será necesario vencer las resistencias transatlánticas internas a un acuerdo ambicioso y lograr que éste salga adelante en 2015, antes de las elecciones presidenciales en EEUU. En segundo lugar, una vez que el acuerdo comience a aplicarse, habrá que ver cuál es la distribución de fuerzas entre los países avanzados y emergentes en la economía mundial; es decir, qué margen de maniobra tienen los emergentes para dar la espalda al TTIP por considerar que pueden volar solos.

Federico Steinberg

*Investigador principal de Economía Internacional,
Real Instituto Elcano, y profesor de la
Universidad Autónoma de Madrid.*

Cerrar un acuerdo ambicioso de comercio e inversiones puede tener para la UE y EEUU un doble dividendo

La Agencia de Seguridad Nacional (NSA), el espionaje y la colaboración público-privada en EEUU

La National Security Agency (NSA) de EEUU ha adquirido gran notoriedad tras conocerse sus actividades de espionaje a través del caso Snowden y las escuchas a líderes aliados. Menos conocida es la colaboración público-privada que hace posible esas actividades.

Thiber

Tema

La National Security Agency (NSA) de EEUU ha adquirido gran notoriedad tras conocerse sus actividades de espionaje a través del caso Snowden y las escuchas a líderes aliados. Menos conocida es la colaboración público-privada que hace posible esas actividades.

Resumen

La National Security Agency (NSA) de EEUU ha adquirido gran notoriedad tras conocerse sus actividades de espionaje a través del caso Snowden y las escuchas a líderes aliados. Pero para que la NSA pueda desarrollar sus funciones precisa de la colaboración privada. La evolución tecnológica al servicio del espionaje en EEUU precisa contar con un amplio entramado de industrias, universidades y redes de apoyo si pretende vigilar a todo lo que pueda afectar a los intereses de seguridad y a todos los que puedan hacerlo. Gracias a esa red de apoyo, la NSA ostenta una amplia superioridad tecnológica con sus competidores y puede condicionar la colaboración con los aliados pero, como se ha visto en el caso Snowden, también corre el riesgo de que se produzcan filtraciones por la red. Este ARI describe la evolución de las actividades de la NSA y el diseño de su red de apoyo industrial y universitaria.

Análisis

La NSA sigue ocupando titulares en los medios de comunicación desde que se reveló el aparente espionaje masivo realizado sobre las comunicaciones telefónicas y cibernéticas de los países europeos, asiáticos, africanos y americanos a raíz del caso Snowden, fundamentado éste en la filtración por parte de

Edward Snowden de más de 20.000 documentos sensibles o clasificados sustraídos de los servidores de la NSA.

La historia reciente de la NSA –o al menos la que se conoce– ha estado marcada por sonados escándalos, fracasos o filtraciones, entre los que destacan la escucha de las comunicaciones de personalidades contrarias a la Guerra de Vietnam o promotoras de los derechos civiles en la década de 1960, los incidentes de los buques espía USS Liberty en la costa israelí en la Guerra de los Seis Días (1967) y el USS Pueblo en las costas norcoreanas poco antes de iniciarse la ofensiva del Tet (1968), la imposibilidad de localizar a los responsables de los atentados del 11-S a pesar de que algunos de ellos residían de forma permanente en EEUU y la mayoría de ellos vivieron en Laurel –a pocos kilómetros de la sede central de la agencia en Fort Meade (Maryland)–, la imposibilidad de proporcionar a George W. Bush evidencias suficientes sobre la existencia o desarrollo de armamento de destrucción masiva en Irak, o la actual filtración realizada por Edward Snowden.

Los orígenes de la NSA se remontan a los primeros años de la Guerra Fría, cuando en 1952 el presidente Harry S. Truman creó una organización de inteligencia criptológica que, integrada en el recién constituido Departamento de Defensa, sustituyera a la efímera Agencia de Seguridad de las Fuerzas Armadas (1949-1952) en materia de monitorización, procesamiento y análisis de comunicaciones telefónicas y electrónicas de terceros países y protección de las redes propias y aliadas. Durante la Guerra Fría, esta agencia no sólo llegó a tener casi 80.000 puestos de trabajo y controlar casi todas las comunicaciones electrónicas procedentes del bloque Oriental, sino que en su seno se creó en la década de 1970 el controvertido programa ECHELON de vigilancia tecnológica, supuestamente capaz de monitorizar las comunicaciones telefónicas, de fax y de tráfico de datos de todo el globo.

Según refleja la Figura 1, la NSA ha desarrollado múltiples programas de espionaje para adaptar sus capacidades a la evolución tecnológica y a los requerimientos estratégicos. En este sentido, fue a raíz de los sucesos del 11-S cuando, amparada en la Guerra contra el Terror y la nueva legislación antiterrorista, puso en marcha numerosos programas de vigilancia tecnológica capaces de monitorizar de forma exhaustiva el tráfico de Internet, las cuentas de correo electrónico, los datos multimedia, las comunicaciones telefónicas y la telefonía por Internet, siendo el más famoso de ellos el controvertido PRISM capaz de monitorizar el ciberespacio. Sin embargo, tal y como ha revelado el caso Snowden, las labores de espionaje no sólo se han limitado a al-Qaeda, sus afiliados o a los potenciales adversarios de EEUU, sino que éstas se han generalizado a otros países, organizaciones internacionales y líderes políticos de todo el globo.

Para poder llevar a cabo esta ingente labor, la NSA –que desde 2009 comparte jefatura con el mando militar del ciberespacio (US Cyber Command, USCYBERCOM) que, dependiente del mando estratégico estadounidense, se encarga de realizar operaciones en este nuevo dominio– dispone de una amplia gama de herramientas tecnológicas de última generación que le permiten mantener una superioridad permanente respecto al resto de Estados, tanto

Figura 1. Principales programas de vigilancia y espionaje ejecutados por la NSA

PRINCIPALES PROGRAMAS DE INTELIGENCIA DE LA NSA *						
AÑO CREACIÓN	AÑO FIN	NOMBRE	FINALIDAD	ÁREA DE INFLUENCIA	OPERADORES	
1943	1973	Subversion	Intercepción masiva de mensajes telefónicos	EE.UU.	NSA	
1962	A	ECHELON	Intercepción masiva de comunicaciones electrónicas	Todo el mundo	NSA + UKUSA	
1967	1973	Minaret	Intercepción de comunicaciones electrónicas de ciudadanos bajo sospecha	EE.UU.	NSA	
1978	I	**Blarney	Recolección de metadatos de llamadas telefónicas	EE.UU.	NSA	
1982	A	Main Core	Recolección de información personal y financiera de ciudadanos bajo sospecha	EE.UU.	NSA, CIA, FBI	
1990's	I	Highlander	Intercepción masiva de comunicaciones vía satélite -INMARSAT	Oriente medio	NSA	
1999's	1999's	Threatnet	Intercepción masiva de datos de Internet	EE.UU.	NSA	
2000	I	Mainway	Recolección de metadatos de llamadas telefónicas	EE.UU.	NSA	
2001	A	Bullseye	Inclusión de vulnerabilidades en hardware y software de determinados clientes	Todo el mundo	NSA	
ATENTADOS TERRORISTAS DEL 11 DE SEPTIEMBRE DE 2001						
2001	A	Temporal Surveillance Program	Intercepción masiva de datos de comunicaciones de actividades terroristas	Todo el mundo	NSA + UKUSA	
2002	2007	Trailblazer	Intercepción masiva de datos de Internet	EE.UU.	NSA	
2003	I	Pinetree	Recolección de fuentes electónicas	Todo el mundo	NSA	
2002	A	RAGTIME	Intercepción masiva de datos de sospechosos de actividades terroristas en EE.UU.	Todo el mundo	NSA	
2003	I	FairView	Recolección de metadatos de llamadas telefónicas, correo electrónico y actividad Internet ciudadanos de todo el mundo	Todo el mundo	NSA	
2003	I	NIMD	Intercepción masiva de datos multimedia	EE.UU.	NSA	
2004	A	Boundless Informant	Recolección de metadatos de llamadas telefónicas	Todo el mundo	NSA	
2005	2007	Turbulence	Intercepción masiva de datos de Internet	Todo el mundo	NSA	
2007	A	PRISM	Recolección de información de los proveedores de servicios de Internet	EE.UU.	NSA	
2007	A	X-Keycave	Intercepción masiva de datos de Internet	Todo el mundo	NSA + UKUSA	
2007	I	Dreaming	Espionaje de las comunicaciones de individuos y organizaciones internacionales	EE.UU.	NSA	
2009	A	Mastering of Internet	Recolección de metadatos de llamadas telefónicas, correo electrónico y actividad en Internet ciudadanos de todo el mundo	Todo el mundo	UKUSA	

* - Su conocimiento es público
 ** - Programa que fue agregado bajo FAIRVIEW
 A - Sigue activo
 I - Se desconoce su estado
 UKUSA - Alianza formada por EE.UU., Canadá, Reino Unido, Nueva Zelanda y Australia



Fuente: elaboración de THIBER.

aliados como potenciales adversarios. Para ello, en la actualidad la NSA cuenta con una plantilla cercana a los 40.000 empleados, un presupuesto reconocido de 10.800 millones de dólares y cerca de 500 programas –operativos o en fase de desarrollo– destinados a la vigilancia y el espionaje tecnológicos.

La transformación de la NSA

Siendo importante lo anterior, conviene conocer que tras ese esfuerzo público existe una movilización de recursos y talento privado en apoyo a las tareas de vigilancia de la NSA que explica su capacidad actual. Desde los sucesos del 11 de septiembre de 2001, la comunidad de inteligencia estadounidense –y en especial la NSA– ha tenido que satisfacer una fuerte demanda de información susceptible de emplearse para la seguridad y defensa del país. Para ello, la NSA ha redefinido y optimizado los procesos que regulan sus relaciones con universidades y empresas con el fin de implementar una “gestión del cambio” ágil, flexible y acorde a sus necesidades operativas, reduciendo así la burocracia interna y mejorando la eficacia de esta agencia que –desde los tiempos del general Ralph Canine como primer director de la NSA hasta la actualidad, con el general Keith Alexander al mando– ha demostrado una enorme rigidez que ha condicionado su día a día y menoscabado muchas de sus capacidades. No obstante, esta relación también ha aumentado la vulnerabilidad de la NSA a las filtraciones debido a la multiplicación de subcontrataciones público-privadas que se ve obligada a realizar.

Tras el 11-S, el general Michael Hayden, director de la NSA entre 2000 y 2005, persuadió al entorno del presidente George W. Bush sobre la necesidad de llevar a cabo una revolución tecnológica y operativa en el seno de la agencia. Para ello se valió del apoyo del vice-presidente Dick Cheney y del asesor legal de éste, David Addington, que culminó con la firma de una orden presidencial que permitía a la NSA sortear la Ley de Vigilancia de la Inteligencia Extranjera (Foreign Intelligence Surveillance Act, FISA), una norma aprobada por la Administración Carter en 1978 para evitar el empleo de recursos federales en la investigación sin orden judicial a ciudadanos estadounidenses dentro del territorio nacional.

A partir de 2001, la NSA ha ampliado sus instalaciones a lo largo y ancho del país y en la actualidad dispone de cuatro grandes centros de escuchas en EEUU: Oahu, Hawaii; Grovetown, Georgia; Sugar Grove, West Virginia; y Yakima en Washington que, según algunas fuentes, podría haberse cerrado a principios de 2013. Además, dispone de dos grandes centros de procesamiento de datos: uno en Buckley, Colorado, y otro recién inaugurado en Camp

La NSA ha desarrollado múltiples programas de espionaje para adaptar sus capacidades a la evolución tecnológica

Williams, Utah, así como de un centro criptológico en San Antonio, Texas. Todas estas instalaciones están conectadas con la sede central en Fort Meade y constituyen lo que la jerga especializada se denomina el “pulpo” (la NSA surveillance octopus) que recoge el mapa en la Figura 2.

De forma similar al resto de las agencias de inteligencia del país, la actividad de la NSA no sería posible sin una estrecha relación con la comunidad universitaria y las principales empresas de los sectores de las telecomunicaciones, Internet y defensa del país. Esta relación a tres bandas no ha permanecido estable en el tiempo sino que ha evolucionado siguiendo las dinámicas vinculadas con el desarrollo tecnológico. Así, mientras la comunidad universitaria acaparó el grueso de los proyectos y presupuesto de la agencia para I+D+i entre las décadas de 1950 a 1970, a finales de los años 70 –coincidiendo con la Revolución de la Información– ésta fue dejando paso a los gigantes de las telecomunicaciones y defensa, que mantuvieron su hegemonía como principales contratistas de la NSA hasta los primeros años del nuevo milenio, cuando la industria de Internet –altamente especializada y cuyo elemento central de su actividad es la gestión de los datos– empezó a participar en los programas de I+D+i de la NSA. No obstante, la relación existente entre ambos actores es menos sólida que con la industria tradicional, puesto que muchas de estas empresas de Internet son de reciente creación y no han nacido en el seno de la comunidad universitaria ni bajo el paraguas de la comunidad de inteligencia o de defensa, por lo que la confianza y la capacidad de control directo o indirecto de la NSA sobre estos contratistas es también menor.

En el ámbito de la NSA, la participación público-privada se articula a través de los siguientes cuatro componentes: el Consejo Asesor (NSA Advisory Board), el Parque Tecnológico Nacional (National Business Park), la Alianza de Inteligencia y Seguridad Nacional (Intelligence and National Security Alliance, INSA) y la comunidad universitaria.

En primer lugar, el Consejo Asesor tiene sus orígenes en el Consejo Científico (National Security Agency Scientific Advisory Board, NSASAB) creado en 1953 para asesorar al director de la NSA sobre las líneas de investigación y desarrollo que debía adoptar la agencia para la obtención de capacidades en función de sus necesidades operativas aplicando en todo momento los últimos avances tecnológicos, en especial aquellos relacionados con el cifrado.¹

El Consejo, cuya existencia y funciones han permanecido en secreto hasta hace una década, ha contado siempre con científicos e ingenieros de reconocido prestigio, así como directivos de las principales empresas tecnológicas del país. Entre otros, el matemático John von Neumann y el vicepresidente de IBM John McPherson, formaron parte del primer NSASAB. Otros ilustres miembros del órgano asesor fueron Alf L. Andersen, fundador de los laboratorios Bell, y David Aucsmith, jefe de seguridad de Microsoft e Intel. El Consejo asesora sobre todas las actividades de la NSA, desde la priorización de las multimillonarias inversiones a la contratación de personal destinadas a las cuatro áreas operativas de la agencia: inteligencia de señales, ingeniería, investigación y seguridad de los sistemas de información.

Los principales contratistas de la NSA, definidas como aquellas empresas que trabajan en programas clasificados como alto secreto, poseen sus oficinas centrales o principales en las inmediaciones de Fort Meade, en un área conocida como el National Business Park, un parque empresarial de poco más de 100 hectáreas situado en Annapolis Junction que ha ido creciendo hacia el vecino condado de Howard a medida que han crecido las necesidades de la Agencia. La NSA dispone de un conjunto de programas relacionados con las empresas que van desde la identificación de compañías con tecnología acordes con las necesidades operativas de la Agencia hasta programas de apoyo a la internacionalización de las pymes. A través de estos programas, la NSA ha creado un exhaustivo censo de empresas nacionales con capacidades tecnológicas de primer nivel y susceptibles de colaborar con la agencia en la prestación de servicios y el desarrollo de proyectos. En la actualidad un total de 260 empresas con acreditación para trabajar en programas clasificados como secretos –un 13% del total de 2.000 empresas que disponen de esa acreditación– tiene oficinas en el Parque. Entre éstas destacan gigantes de la industria de defensa estadounidense como Booz Allen Hamilton, L-3 Communications, CSC, Northrop Grumman, General Dynamics y SAIC. Muchas de estas empresas son contratistas principales de otras agencias de inteligencia estadounidense, del Pentágono o de organismos internacionales como la OTAN, lo que proporciona valor añadido a sus actividades. Además del NBP, la NSA dispone de una docena de parques empresariales similares, entre los que destacan los situados en Dulles-Chantilly (Virginia), Denver-Aurora (Colorado) y Tampa (Florida).

La Alianza ha reemplazado, a partir de noviembre de 2005, a la Asociación de Apoyo a los Asuntos de Seguridad (Security Affairs Support Association, SASA) creada en 1979 para facilitar la cooperación, el intercambio de información y el fomento de la innovación dentro la comunidad de inteligencia estadounidense. Desde su sede en Arlington, la INSA influye en la comunidad de inteligencia distribuyendo fondos y copando puestos de dirección relevantes. Los miembros de INSA, incluidos todos los contratistas principales de los programas secretos de la NSA, son receptores de casi la totalidad del presupuesto de la comunidad de inteligencia destinado al I+D+i, que se estima en 40.000 millones de dólares durante 2013. Es una pieza clave del sistema nacional de inteligencia estadounidense en la que participan las principales empresas de los sectores de las telecomunicaciones, Internet y defensa del país, así como algunas de las principales universidades nacionales.

El actual director general de INSA es John Negroponte, que a lo largo de su carrera ha ejercido como embajador de EEUU ante las Naciones Unidas (2001-2004), embajador en Irak (2004-2005), primer director de Inteligencia Nacional (2005-2007) y subsecretario de Defensa (2007-2009). Otros ilustres directores generales han sido el actual director de la CIA, John Brennan, los ex-directores de la NSA John Michael McConnell (1992-1996) y Kenneth A. Minihan (1996-1999) y la ex consejera del Departamento de Seguridad Interior entre 2004 y 2007, Frances Townsend. En la actualidad, algunas de las empresas que están representadas en el consejo de gobierno de INSA son BAE Systems, Boeing, BoozAllenHamilton, CSC, HP, IBM, Microsoft, Northrop Grumman, Lockheed Martin, QinetiQ

¹ En la actualidad, el Consejo Asesor del director de la NSA se denomina NSA Emerging Technologies Panel, aunque dentro de la propia Agencia se siguen refiriendo a él como NSA Advisory Board (NSAAB).

Figura 2. Principales instalaciones de la NSA en territorio estadounidense



Fuente: elaboración de THIBER.

Figura 3. Organigrama de primer nivel de la Agencia Nacional de Seguridad (NSA)



y Raytheon, mientras que son muy pocas las industrias de Internet que tienen representación en este selecto foro.

Finalmente, la NSA y sus empresas contratistas se nutren mayoritariamente de talentos procedentes de las universidades estadounidenses, la mayoría de las cuales integradas en la red nacional de centros de excelencia, una organización formal promovida por la NSA y el DHS para fomentar la excelencia formativa en matemática, física, criptografía, computación y ciberseguridad. Además, la NSA realiza procesos de reclutamiento en la totalidad de la comunidad universitaria estadounidense con el objeto de captar aquel talento no identificado a través de los programas de esta red nacional de centros de excelencia.

Del mismo modo, la NSA ha firmado convenios específicos con un conjunto de universidades para el desarrollo de determinados programas relacionados con sus actividades operativas. En 2006, en el seno de la Oficina del Director de Seguridad Nacional nació la Agencia para la Investigación de Proyectos Avanzados de Inteligencia (Intelligence Advanced Research Projects Agency,

El Consejo ha contado siempre con científicos e ingenieros de reconocido prestigio

La NSA ha firmado convenios específicos con un conjunto de universidades para el desarrollo de determinados programas relacionados con actividades operativas

IARPA), una organización con vocación similar a la famosa Agencia para la Investigación de Proyectos Avanzados de Defensa (Defense Advanced Research Projects Agency, DARPA) cuya misión es investigar y promover el desarrollo de capacidades susceptibles de ser utilizadas por la comunidad de inteligencia estadounidense. Situada en el M-Square, un parque tecnológico perteneciente a la Universidad de Maryland y situado a escasos 35 kilómetros de la sede de la NSA, la IARPA desarrolla su actividad alrededor de tres grandes programas: colección inteligente, análisis incisivo y operaciones seguras. La “colección inteligente” tiene como objeto mejorar la calidad de los datos recolectados por la comunidad de inteligencia; el “análisis incisivo” pretende mejorar el análisis de los datos recolectados en tiempo real; y las “operaciones seguras” tiene como objeto contrarrestar las capacidades que hayan sido desarrolladas por los potenciales adversarios de EEUU para coartar la libertad de movimientos del país en la red. En la actualidad, IARPA y NSA trabajan en un conjunto de programas que permitan obtener, a partir del Big Data, patrones deductivos sobre el comportamiento futuro de individuos o grupos, algo muy similar al programa recreado hace más de una década por Steven Spielberg en la película *Minority Report*, una metodología de análisis con profundas implicaciones sociales, políticas y, sobre todo, económicas. Como ejemplo de la colaboración, la NSA ha firmado un convenio con la Universidad de Carolina del Norte por 31 millones de dólares para la creación de un laboratorio que permita optimizar los procesos de inteligencia asociados al Big Data.

La colaboración público-privada de la NSA tras el caso Snowden

Las revelaciones de Edward Snowden han sacado a la luz el intrincado sistema de colaboración público-privada de la NSA descrito anteriormente y fundamentado en una relación simbiótica entre la agencia, la universidad y la industria. A pesar del escándalo que se ha producido por la revelación de que empresas como Google, Apple, Facebook y Microsoft habían proporcionado información de sus usuarios a la NSA, de las comparecencias ante comisiones de investigación y de las declaraciones políticas de que se restringirán las acciones de espionaje, parece difícil que EEUU reforme en profundidad un sistema de colaboración público-privada que le ofrece tantos dividendos en materia de inteligencia, tecnología, conocimiento y captación y retención del talento.

No obstante, y teniendo en cuenta que el modelo de negocio de la industria de Internet se fundamenta en la confianza que le otorga el usuario (bien sea éste un ciudadano, una empresa o un gobierno), es probable que muchas de estas empresas se vean obligadas a redefinir su colaboración con la NSA, pero es difícil que lo hagan hasta el punto de exponerse a perder los importantes proyectos de I+D+i o los suculentos contratos que obtienen a través de su colaboración con la NSA. Tampoco pueden exponerse a contrariar a la NSA renunciando a cooperar con ella si no quieren verse abocadas al cierre, tal y como ya ha ocurrido con los proveedores de correo seguros Lavabit y Silent Circle. Una dependencia que se acentúa en el caso de la comunidad universitaria y científica que desarrollan investigación para que la NSA pueda seguir ejecutando operaciones de inteligencia. Tampoco puede confiarse la garantía de la privacidad a los legisladores porque, como

la trayectoria de la NSA demuestra, cualquier regulación restrictiva de la colaboración público-privada en materia de inteligencia puede ser puenteadada por motivos de seguridad nacional, por lo que sólo cabe esperar que las filtraciones y los escándalos hayan contribuido a crear una masa crítica de activismo y de desconfianza en la sociedad civil que impongan el autocontrol y la autoregulación en las actividades de inteligencia.

Conclusiones

El pasado octubre, pocos meses después de que se desatara el caso Snowden, el director de la NSA informaba que la legislación y los programas de espionaje telefónico y de Internet aprobados por George W. Bush tras los sucesos del 11-S y conservados por la Administración Obama tras el fin formal de la Guerra Contra el Terror habían permitido frustrar 54 ataques terroristas alrededor del mundo, 25 de los cuales en Europa, 13 en EEUU, 11 en Asia y cinco en África. Precisamente, estos programas de espionaje masivo aparentemente capaces de monitorizar cualquier comunicación telefónica y de Internet de todo el planeta constituyen la herramienta fundamental de la NSA y se han convertido en uno de los ojos y oídos de EEUU, proporcionando de esta forma el 80% de la inteligencia que emplea el país para apoyar sus decisiones.

El éxito de estos programas de inteligencia criptológica solamente es posible mediante una estrecha colaboración público-privada que, articulada en torno a una relación simbiótica entre el gobierno, la empresa y la universidad, no sólo garantiza la obtención del mejor capital humano, la retención y gestión de este talento o la identificación, financiación y desarrollo de los sistemas tecnológicos más avanzados y acordes con las necesidades reales de cada momento, sino también el acceso gubernamental a los sistemas, capacidades, servicios y flujos de información gestionados por estas empresas, la práctica totalidad de las cuales bajo manos estadounidenses.

Las filtraciones de Edward Snowden y las revelaciones posteriores han obligado a muchos gobiernos a estimar el valor estratégico del ciberespacio para sus intereses nacionales. Si hasta ahora consideraban al ciberespacio como un bien común abierto y seguro, ahora han conocido cómo se puede usar para obtener información y ejercer poder. También han dejado al descubierto la interdependencia asimétrica entre EEUU y sus aliados en materia de inteligencia y el precio que hay que pagar por información que comparten y la inteligencia que reciben. Si quieren reducirla, deberán tomar ejemplo de la red de colaboración público-privada en EEUU para desarrollar capacidades avanzadas, defensivas u ofensivas, en el ciberespacio. Un entramado de influencias, fondos y programas que ha permitido a EEUU desarrollar una brecha de capacidades tecnológicas con sus aliados y competidores.

Finalmente, las opiniones públicas han conocido su exposición a las tecnologías y la dificultad de sus gobiernos para proteger su privacidad sin una movilización activa. Toda la información –pública o privada– que circula por el ciberespacio tiene un valor de mercado y puede ser usado por terceros en contra de los intereses públicos y privados, por lo que es de esperar que aprendan de la experiencia y se adentren en la cultura de ciberseguridad que precisan para moverse en una sociedad global.

ARI

Publicados en noviembre

El Consejo Europeo de diciembre de 2013: repercusiones para la industria y la defensa de España

Félix Arteaga
ARI 46/2013 – 27/11/2013

Turkey and the European Union: mixed signals

William Chislett
ARI 45/2013 – 27/11/2013

Hacia unos Estados Unidos de Europa divididos y alemanizados

Federico Steinberg
ARI 44/2013 – 21/11/2013

The US in the early 21st century: decline or renewal?

Abraham F. Lowenthal
ARI 43/2013 – 20/11/2013

Negociaciones comerciales entre la UE y EEUU: ¿qué hay en juego?

Federico Steinberg
ARI 42/2013 – 13/11/2013

La Agencia de Seguridad Nacional (NSA), el espionaje y colaboración público-privada en EEUU

Thiber
ARI 41/2013 – 11/11/2013

Comentarios Elcano

Publicados en noviembre

Iberoamérica: ¿una integración cultural en el contexto digital?

Ángel Badillo
Comentario Elcano 75/2013 – 26/11/2013

El Consejo Europeo de diciembre sobre Defensa: ¿ojo con la industria española de seguridad y defensa!

Félix Arteaga
Comentario Elcano 74/2013 – 21/11/2013

Perspectivas de revitalización para la asociación UE-China

Mario Esteban
Comentario Elcano 73/2013 – 18/11/2013

Algunas reflexiones sobre las Cumbres Iberoamericanas y su futuro

Carlos Malamud
Comentario Elcano 72/2013 – 14/11/2013

Nabucco's coup de grâce

José Miguel Roncero and Enrique San Martín
Expert Comment 71/2013 – 12/11/2013

La internacionalización del audiovisual español

Ángel Badillo
Comentario Elcano 70/2013 – 08/11/2013

El tercer pleno: ¿profundización de las reformas en China?

Mario Esteban
Comentario Elcano 69/2013 – 07/11/2013

Documentos de Trabajo

Publicados en noviembre

Procesos de radicalización violenta y terrorismo yihadista en España: ¿cuándo? ¿dónde? ¿cómo?

Fernando Reinares y Carola García-Calvo
DT 16/2013 - 18/11/2013

Geoestrategia del petróleo: un factor de riesgo

Martín Ortega Carcelén
DT 15/2013 - 14/11/2013

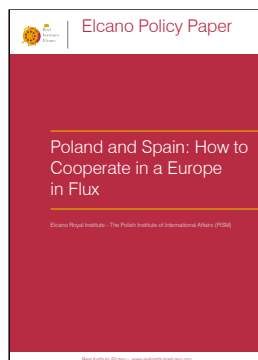
Elcano Policy Paper

La Defensa que viene. Criterios para la reestructuración de la Defensa en España

Elcano Policy Paper 3/2013 - 9/10/2013

Félix Arteaga (coord.). Real Instituto Elcano

En este documento, el Instituto Elcano recomienda el cambio del modelo de Defensa en España. Se describen los procesos de cambio geopolíticos, geoestratégicos, económicos, doctrinales y culturales que afectan a las estrategias y políticas de defensa, sus efectos y las propuestas adecuar el modelo de defensa al nuevo contexto global y asegurar su sostenibilidad.



Poland and Spain: How to Cooperate in a Europe in Flux

Elcano Royal Institute - The Polish Institute of International Affairs (PISM)

The lingering effects of the eurozone crisis have weakened the European project as a whole. As a result, stronger and more effective cooperation between enthusiastic EU countries such as Poland and Spain is very much needed.

España en el mundo durante 2013: perspectivas y desafíos

Ignacio Molina (Coord.)

Editado por: Real Instituto Elcano

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.



— Índice Elcano de Presencia Global —



El **Índice Elcano de Presencia Global** muestra la situación actual y evolución, desde 1990, de la proyección exterior de 60 países y de la Unión Europea en el orden global. Además, para los Estados miembros de la Unión se calcula, a partir de 2005, el *Índice Elcano de Presencia Europea (IEPE)*, que ciñe la proyección exterior al ámbito exclusivamente intra-europeo. El Proyecto del Índice Elcano de Presencia Global tiene como finalidad mostrar la situación actual y evolución, desde el final de la guerra fría, de la proyección exterior de una serie de países y de algunas agrupaciones, tanto en el ámbito global como en el europeo.

— Especiales y secciones web —



Estrategia Global Europea

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

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



Índice Elcano
de Presencia Global

Índice Elcano de Presencia Global

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

Secciones: Componentes e indicadores, Estudio Elcano 2 (metodología), Resultados 2011.

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



RIBEI

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

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

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



Euro Crisis

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

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

03/12/2013

Haizam Amirah Fernández, investigador principal del Mediterráneo y Mundo Árabe, participó en el taller “Realidades, retos y oportunidades del codesarrollo para España y Marruecos”, organizado por la Fundación Tres Culturas (Sevilla).

04/12/2013

Carlos Malamud, investigador principal de América Latina, participó en la conferencia “Poland’s & Europe’s strategies towards Latin America: converging trajectories or worlds apart?”, organizada por DemosEUROPA – Centre for European Strategy y el Centre for Latin American Studies (CESLA), en Varsovia.

10/12/2013

Haizam Amirah Fernández impartió la conferencia titulada “The U.S.-Iran Interim Deal: Stakes and Risk”, organizada por la Asociación Democrats Abroad, en el International Institute de Madrid.

11/12/2013

Haizam Amirah Fernández participó en el debate “Nuevos horizontes en el mapa árabo-musulmán” organizado por el IECAH en La Casa Encendida, Madrid.

11/12/2013

Ángel Badillo, investigador principal de Lengua y Cultura españolas, participó como comentarista, en el seminario “El Español, lengua de oportunidades”, organizado por FAES.

Actividades

Realizadas en noviembre

06/11/2013

Reunión con Andriy Olefirov

Andriy Olefirov, viceministro de Asuntos Exteriores de Ucrania, se reunió con investigadores del Real Instituto Elcano para hablar sobre la integración europea de su país

07/11/2013

Desayuno de Trabajo con Avi Dicter, exministro de Defensa, exministro de interior y exdirector del Shin Bet de Israel



11/11/2013

Almuerzo de trabajo con Ronald W. Pruessen

Ronald W. Pruessen, director for International Partnerships & Research, Munk School of Global Affairs, Universidad de Toronto, habló sobre “Inside the Box: Barack Obama and Problematic US Foreign Policy Traditions”

18-19/11/2013

I Foro Elcano sobre Terrorismo Global (XII Edición del Seminario Permanente de Estudios sobre Terrorismo) titulado en esta ocasión “Terrorismo global y Mediterráneo occidental”

Por vez primera se celebra el Foro Elcano sobre Terrorismo Global (FETG) que, organizado por el Real Instituto Elcano, toma el relevo de la extraordinaria labor desarrollada durante once ediciones previas por el Seminario Permanente de Estudios sobre Terrorismo (SPET), hasta ahora auspiciado por la Fundación Ortega-Marañón. Al igual que venía ocurriendo en el caso del SPET, el FETG contó con la colaboración de la Embajada de Estados Unidos en España, a la que se sumaron como entidades colaboradoras el Ministerio de Asuntos Exteriores y de Cooperación al igual que, en esta primera celebración del mismo, la Casa Árabe que acogió las sesiones.



Actividades

Realizadas en noviembre



El FETG inició su recorrido centrandó la atención sobre los desafíos que el terrorismo internacional, de orientación yihadista, plantea a los países del sur de Europa y el norte de África situados en torno a la subregión geopolítica del Mediterráneo Occidental. El programa incluyó una serie de paneles en los que se presentó y discutió la evolución de las amenazas terroristas en los distintos países de la zona, así como las estrategias, políticas y medidas adoptadas para contrarrestarlos, especialmente en materia de cooperación internacional entre los Gobiernos de la ribera norte y los de la ribera sur.

20/11/2013

Desayuno con Dan Meridor

Dan Meridor, Former Deputy Prime Minister and Minister of Intelligence and Atomic Energy, Israel, habló sobre “Los procesos de decisión sobre seguridad y defensa de Israel”.

22/11/2013

Reunión del Grupo de Trabajo de Cooperación Internacional

La reunión contó con la intervención de José Antonio Alonso, catedrático de Economía Aplicada de la Universidad Complutense, que presentó su informe “Cooperación con países de renta media: un enfoque basado en incentivos”. Intervinieron además como comentaristas Manuel Alcántara, de la Universidad de Salamanca y Beatriz Novales, de AECID.

22/11/2013

Conferencia “La estrategia para la región del Mar Báltico: ¿Oportunidades para la Europa del Sur?”

22/11/2013

Presentación del IEPG a un grupo de investigadores de diferentes nacionalidades de la consultora Accenture

25/11/2013

Desayuno con Ana Palacio, exministra de Asuntos Exteriores



25/11/2013

Reunión con Yoani Sánchez

Yoani Sánchez, bloguera y activista cubana, habló sobre “Nuevos medios y disidencia en Cuba”.

27/11/2013

Diálogos España-Japón: “Política energética y el papel de las energías renovables en España y en Japón”

La reunión contó con la participación de Gonzalo Escribano, investigador principal de Energía del Real Instituto Elcano.

28/11/2013

Jornada Anual del Comité Español del Consejo Mundial de la Energía sobre “Energía y gobernanza global: un binomio en transformación”

28/11/2013

Presentación a cargo de Ignacio Molina del **Informe de Estrategia de Política Exterior Española** a EO Network-Madrid

Patronato

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

Presidente: Emilio Lamo de Espinosa

Vicepresidente: Rafael Estrella

Felipe González, expresidente del Gobierno

Carlos Espinosa de los Monteros, Alto Comisionado del Gobierno para la Marca España

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

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



INDITEX



"IMI MUTUAMADRILEÑA"



renfe



Telefonica

Consejo Asesor Empresarial

IBERIA



TSK GRUPO



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