

**PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATOLICA DEL ECUADOR
FACULTAD DE COMUNICACIÓN, LINGÜÍSTICA Y LITERATURA
ESCUELA MULTILINGUE DE NEGOCIOS Y RELACIONES INTERNACIONALES**

**TRABAJO DE TITULACIÓN PREVIA A LA OBTENCION DEL
TITULO DE LICENCIADO MULTILINGÜE EN NEGOCIOS Y
RELACIONES INTERNACIONALES**

**EL TLC ENTRE EEUU Y LA UE: INCIDENCIAS EN EL PODER DE
NEGOCIACIÓN ESTADOUNIDENSE A PARTIR DE LAS DECLARACIONES
DE EDWARD SNOWDEN SOBRE EL ESPIONAJE EN EL PERIODO ENTRE
FEBRERO 2013 Y MARZO 2014**

DANIEL FERNANDO CRESPO PAZMIÑO

**MARZO, 2017
QUITO – ECUADOR**

DEDICATORIA

A todas las personas que llevo conmigo cada día, porque,
de una forma u otra, han aportado a quien soy y seré.

*A todos quienes no se resignan y se esfuerzan por hacer de
este mundo un lugar mejor.*

AGRADECIMIENTO

A mi familia, en especial a mi amada esposa. Por su amor, apoyo, inspiración y ánimos incondicionales para perseverar y alcanzar mis metas.

A mis mejores amigos, por su confianza, apoyo y nobleza en todo momento.

A mis maestros, por ser guías fundamentales durante todos los aspectos de mi formación estudiantil; de entre ellos destaco a Paola Lozada, mi directora de tesis, a quién siempre agradeceré por su apoyo, paciencia, dedicación y amistad; a mis lectores David Guzmán y Lourdes Aguas, por su guía y entrega; Juan Carlos Valarezo, Pablo Medina, Pablo Garcés, Jorge Mora, Milica Dragosavljevich y Berta Morales por ser todos verdaderos profesores que tuve la oportunidad de conocer. Sin duda, todos ustedes son formadores de mentes críticas, quienes particularmente supieron perfilar en mí valores, actitudes, deseos y mi vocación como persona.

ÍNDICE GENERAL

CARATULA	i
DEDICATORIA	ii
AGRADECIMIENTO	iii
ÍNDICE GENERAL	iv
INDICE DE TABLAS, CUADROS Y GRAFICOS	vi
I. TEMA	1
II. RESUMEN	1
III. ABSTRACT	2
IV. RÉSUMÉ	3
V. INTRODUCCIÓN	4
CAPITULO I	
EL TESTIMONIO DE E. SNOWDEN CON RELACIÓN A LAS POLÍTICAS DE INTELIGENCIA DE LA NSA	9
1.1. Estructura del espionaje e inteligencia	9
1.1.1. Las agencias de inteligencia, antecedentes	9
1.1.2. La realidad sobre el espionaje, justificación	12
1.1.3. Estructura de la NSA y la CIA, estrategia y asesoría	16
1.2. Edward Snowden, el ciudadano 4	25
1.2.1. La búsqueda de transparencia y veracidad	26
1.2.2. ¿Objetividad confiable?	28
1.2.3. Las lecciones de Snowden al mundo	31
1.3. Cuestionamiento sobre la información ¿Quién tiene la verdad?	36
1.3.1. El punto de vista de la información Gobierno VS. Snowden	37
1.3.2. La controversia sobre la información estratégica	40
1.3.3. El nuevo flujo de la información	43
CAPITULO II	47
EL STATU QUO DE HEGEMONÍA DENTRO DE LA AGENDA DE LA POLÍTICA EXTERIOR ESTADOUNIDENSE Y SU PODER DE NEGOCIACIÓN	47
2.1. El statu quo y hegemonía del siglo XXI	47
2.1.1. El poder duro	50
2.1.2. El poder blando	52
2.1.3. La crítica sobre el uso del poder estadounidense	54
2.2. La Agenda de la Política Exterior Estadounidense 2013 - la <i>National Security Strategy</i> (NSS)	58
2.2.1. Capacidad militar mundial estadounidense	61
2.2.2. Presencia estadounidense en organismos multilaterales	64
2.2.3. La necesidad estadounidense de nuevos mercados	68
2.3. Política de negociaciones de Estados Unidos	71
2.3.1. Fundamentos y características del modelo de negociación estadounidense	73
2.3.2. Aplicación, adaptabilidad y expansión del modelo de negociación de Estados Unidos	79
2.3.3. Percepciones mundiales sobre el modelo de negociación estadounidense	82
CAPITULO III	85
LAS REPERCUSIONES DEL ESPIONAJE ESTADOUNIDENSE DENTRO DE LAS NEGOCIACIONES DEL TTIP	86
3.1. Las acciones de la UE frente al espionaje estadounidense	89
3.1.1. La tensión dentro de los discursos de Hollande	89
3.1.2. La posición conciliadora de Merkel	93
3.1.3. El consenso de los líderes europeos frente al espionaje	96

3.2.	Barak Obama y el Departamento de Estado Americano: La “nueva política” de poder blando para recuperar la confianza	98
3.2.1.	“Disculpas” y acciones inmediatas de Estados Unidos	99
3.2.2.	Cambios en la política interna estadounidense	101
3.2.3.	La nueva cooperación estadounidense con el mundo	103
3.3.	Nuevas políticas y procesos dentro del TTIP	105
3.3.1.	Variaciones dentro de la Hoja de Ruta de la negociación	106
3.3.2.	Repercusiones económicas del espionaje en el TTIP	109
3.3.3.	Los efectos dentro de la opinión pública y el TTIP	112
VI.	ANÁLISIS	115
VII.	CONCLUSIONES	125
VIII.	RECOMENDACIONES	132
	LISTA DE REFERENCIAS	135

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1		
	Distribución del comercio por productos Francia 2013	90
Tabla 2		
	Composición de las exportaciones alemanas hacia Estados Unidos 2010	91

ÍNDICE DE CUADROS

Cuadro 1		
	Estructura Orgánica de la CIA	23
Cuadro 2		
	Estructura de las negociaciones del TTIP	87

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 1		
	Estructura del PIB de Francia 2013	89
Grafico 2		
	Distribución del comercio por países Francia 2013	93

I. TEMA

EL TLC ENTRE EEUU Y LA UE: INCIDENCIAS EN EL PODER DE NEGOCIACIÓN ESTADOUNIDENSE A PARTIR DE LAS DECLARACIONES DE EDWARD SNOWDEN SOBRE EL ESPIONAJE EN EL PERIODO ENTRE FEBRERO 2013 Y MARZO 2014

II. RESUMEN

En su discurso de Estado de Unión de 2013, el presidente estadounidense, Barack Obama, anunció su decisión de negociar un tratado de libre comercio (TLC) con la Unión Europea. Esta iniciativa, también conocida como la Asociación Transatlántica para el Comercio y la Inversión (TTIP), planteaba congregar a las dos economías más grandes del mundo en un solo libre mercado de bienes y servicios. Para ello, se planificó iniciar con las rondas de negociación en julio de 2013 y extenderlas, inicialmente, por un periodo de no más de dos años. Sin embargo, en mayo del mismo año, Edward Snowden, un ex analista de la NSA, decidió publicar un documento que revelaba el funcionamiento de la más extensa red de vigilancia tecnológica del siglo XXI. Su testimonio generó tensiones políticas a nivel internacional, debido a la problemática del espionaje conducido tanto dentro de su población, como en sus socios y aliados comerciales a escala global.

Bajo el lente político de la Interdependencia Compleja y a través de una investigación exploratoria de tipo analítica-sintética, se analizan las consecuencias en el poder de negociación estadounidense, a partir de las declaraciones de Snowden sobre el espionaje, en un periodo comprendido entre febrero de 2013 y marzo de 2014. Este proyecto se llevó a cabo con el fin de comprender en detalle los intereses políticos estadounidenses. Así, el estudio presenta un punto de vista crítico y analítico para tratar diversas problemáticas de la política exterior estadounidense vinculadas con la inteligencia y el espionaje. Mediante esta investigación se concluyó que el testimonio de Snowden sobre espionaje y políticas de inteligencia de la NSA desencadenó un cambio en el statu quo de la hegemonía estadounidense y su agenda de política exterior, tras desestabilizar su imagen de confianza y las fuentes de su poder comportamental para el siglo XXI.

Palabras clave: Asociación Transatlántica para el Comercio y la Inversión, TTIP, Estados Unidos, Unión Europea, Inteligencia, espionaje, política exterior, seguridad, Snowden, poder de negociación, interdependencia compleja.

III. ABSTRACT

In the US President Barack Obama's 2013 State of the Union Address, he announced his decision to negotiate a free trade agreement with the European Union. This initiative, also known as the Transatlantic Partnership for Trade and Investment (TTIP), aimed to combine the two largest economies in the world in a single free market of goods and services. For achieving this target, the negotiation rounds were due to start in July 2013 and to last no longer than two years. However, in May of the same year, Edward Snowden, a former NSA analyst, decided to publish a document that revealed the most extensive network of technological surveillance of the 21st century. His testimony generated political tensions worldwide on the issue of espionage that was being conducted in the world population, involving US citizens and global allies alike.

Under the political lens of Complex Interdependence and through an exploratory research of synthetic-analytical type, this study analyzes the incidences in the American negotiating power through Snowden's espionage statements, within a period between February 2013 and March 2014. This research pretends to understand in detail American political interests. At the same time, it places critical and analytic point of view to address various issues of the US foreign policy related to intelligence and espionage. The research findings concluded that Snowden's testimony on espionage and intelligence policies of the NSA triggered a change in the status quo of the US hegemony and its foreign policy agenda, which destabilized the nations' reliable trust image and the sources of its behavioral power in the twentieth-first century.

Keywords: Transatlantic Trade and Investment Partnership, TTIP, United States, European Union, Intelligence, espionage, foreign policy, security, Snowden, negotiation power, complex interdependence.

IV. RÉSUMÉ

Dans son discours sur l'État de l'Union en 2013, le président américain Obama a annoncé sa décision de négocier un accord de libre-échange (ALE) avec l'Union européenne. Cette initiative, également connue sous le nom de Partenariat Transatlantique de Commerce et d'Investissement (TTIP), soulevait de réunir les deux plus grandes économies du monde en un seul marché libre pour les biens et services. Pour ce faire, il avait été prévu de commencer par des rondes de négociations en juillet 2013 et les continuer jusqu'à deux ans. Toutefois, en mai de la même année, Edward Snowden, un ex-analyste de la NSA, a décidé de rendre public un document que démontrait le plus vaste réseau de surveillance technologique du siècle. Son témoignage a conduit à des tensions politiques internationales, en ce qui concerne la question de l'espionnage dirigé la population mondiale, impliquant ses citoyens et ses alliés dans tout le monde.

Sous l'angle politique de l'interdépendance complexe et à travers une recherche exploratoire du type analytique synthétique, cette étude analyse les incidences du pouvoir de négociation américain des déclarations d'espionnage de Snowden dans une période comprend entre février 2013 et mars 2014. Ce document été réalisé pour comprendre en détail les intérêts politiques américains. Dans le même temps, il place un point de vue critique et anaclitique pour aborder diverses questions de la politique étrangère des États-Unis liés au renseignement et à l'espionnage. L'enquête a conclu avec le témoignage de Snowden sur les politiques d'espionnage et de renseignement de la NSA a déclenché un changement du statu quo de l'hégémonie américaine et de son programme de politique étrangère après avoir déstabilisé l'image de confiance des États-Unis par ses alliés européens et les sources de son pouvoir comportemental dans le XXIe siècle.

Mots clés: Partenariat Transatlantique de Commerce et d'Investissement, TTIP, États-Unis, Union européenne, Intelligence, espionnage, politique étrangère, sécurité, Snowden, pouvoir de négociation, interdépendance complexe.

V. INTRODUCCIÓN

En 2013, el presidente estadounidense, Barack Obama, anunció la iniciativa de negociar un acuerdo transatlántico para el comercio y la inversión con la UE. Dicha decisión plantea congregarse a las dos economías más grandes del mundo en un solo libre mercado de bienes y servicios. Para ello, se planificó iniciar con las rondas de negociación en julio de 2013 y extenderlas, inicialmente, por un periodo de no más de dos años. Sin embargo, en mayo del mismo año, Edward Snowden, un ex analista de la NSA, decidió revelar las políticas de inteligencia estadounidenses conducidas por una extensa red de vigilancia masiva global. El testimonio de Snowden sobre el espionaje estadounidense liberó nuevas tensiones políticas a nivel mundial tras revelarse que la Agencia de Seguridad Nacional de Estados Unidos (NSA) usó medios de espionaje informáticos para obtener información estratégica de diferentes embajadas y países aliados.

En base a estos sucesos, surge la hipótesis de si las declaraciones de Edward Snowden sobre el espionaje y políticas de inteligencia de la NSA hacia la Unión Europea desencadenarían un cambio en el statu quo de hegemonía y la agenda de la política exterior estadounidense; desestabilizando la imagen de la confianza mundial y poder estadounidense al cuestionar la credibilidad de las fuentes de información norteamericanas. Esto se evidenciaría en las tensiones y amenazas a la continuación del proceso de negociaciones del TTIP. Para ello, la presente investigación tiene el objetivo de identificar las incidencias en el poder de negociación de los Estados Unidos en el proceso de negociación del Tratado del Libre Comercio con la Unión Europea (TTIP) entre febrero 2013 y marzo 2014, a partir de las declaraciones de Edward Snowden sobre espionaje.

Este trabajo de disertación conduce una investigación teórica de tipo exploratoria con una orientación metodológica analítica-sintética. El enfoque teórico exploratorio, particularmente, tiene la finalidad de recopilar, analizar y correlacionar información de diferentes fuentes. Mediante este estudio exploratorio se documenta el testimonio de Snowden, la posición política estadounidense antes y después del suceso y la información sobre el TTIP entre Estados Unidos y la UE. A su vez, se busca determinar tendencias generales de este fenómeno que continúa desarrollándose, que faciliten la

comprensión de los futuros escenarios de conflictos y dilemas que surjan desde la temática del espionaje; el cual, como se presentará, se utiliza como una herramienta para incrementar el poder de negociación de los estados y como un medio de la política exterior estadounidense para sustentar el statu quo.

Con relación a la aplicación de los métodos analítico y sintético, estos constituyen procesos lógicos con contribuciones puntuales. Por una parte, con la guía analítica se han descompuesto las nociones de temáticas complejas como la Inteligencia, el testimonio de Snowden, la hegemonía, el poder y la negociación en sus partes elementales. De este modo, se analizaron profundamente sus razones de ser, implicaciones, motivaciones para facilitar su comprensión y su interacción con el tema en cuestión. Por otra parte, la pauta sintética complementa la aproximación analítica al condensar las ideas recabadas más importantes a modo de conclusiones y dar paso a generalizaciones de esta temática que conformarán la base de investigaciones más exhaustivas y de posible carácter descriptivo, correlacional o explicativo.

En efecto, la presente investigación se fundamenta en fuentes secundarias concebidas en libros, revistas; diarios; documentales; discursos y entrevistas. Para ello, se ha consultado, evaluado y correlacionado información sobre las declaraciones de espionaje de Snowden, las cuales fueron emitidas principalmente a través de diarios *The Guardian*, *The Washington Post* y *Die Zeit*. Igualmente, se ha procesado la información publicada en el libro *No Place to Hide* de Gleen Greenwald junto con el documental en video *Citizenfour* de Laura Poitras, al constituir las fuentes en las que se aprecia, paso a paso, la historia real de las revelaciones de Snowden. Adicionalmente, se ha manejado información de entrevistas en video, discursos presidenciales, documentos oficiales como la *National Security Strategy*, informes del Director Nacional de Inteligencia y de la Comisión independiente que revisó los programas de inteligencia utilizados por la NSA. Por último, se ha recopilado estudios sobre los alcances e implicaciones económicas, sociales y políticas del TTIP directamente de la Comisión europea y de centros de investigación certificados por dicha comisión.

Además, el presente trabajo se basa en la teoría de la Interdependencia Compleja. Esta perspectiva de análisis internacional, pensada por Keohane y Nye (1977), presenta una concepción del orden mundial, opuesta al realismo

clásico. Por ende, toma en consideración actores no convencionales –como organizaciones internacionales e individuos–, manifiesta la existencia de múltiples canales que exceden las barreras estatales y vincula a todos los actores dentro del accionar político mundial. Dicha teoría señala que la agenda política de relaciones internacionales consta de una multiplicidad de problemas sin jerarquía consistente. En dicho entorno, la seguridad militar no predomina en el establecimiento de la agenda estatal, puesto que problemáticas de reciente aparición y sin precedentes –abarcando relaciones políticas y económicas externas– se equiparan a las cuestiones militares, ideológicas y de rivalidad territorial tradicionales.

De este modo, en este trabajo se consideran las repercusiones de las revelaciones de Snowden en el poder de negociación estadounidense, mediante un lente de enfoque interdependiente respecto a la política mundial, la economía, la tecnología y los canales de comunicación, que se interconectan con todos los niveles de las sociedades. Adicionalmente, se emplean conceptos de inteligencia, hegemonía y negociación enmarcados con dicho lente de comprensión política. Por ende, se han utilizado concepciones históricas y representativas de la inteligencia, como las de Sun Tzu, Serra del Pino, Sofaer, Herrea, Navarro y el mismo presidente Obama. En los conceptos de hegemonía se utiliza principalmente las concepciones de Keohane en su obra *Después de la hegemonía*, y se toma en cuenta el modelo de negociación de Harvard, *Negociar sin ceder*, junto con el estudio sobre el estilo de negociación estadounidense conducido el American Peace Institute, el cual condujo un Think Tank con destacados embajadores y catedráticos de todo el mundo para generar concepciones generales dicho estilo de negociación.

El objetivo principal de este trabajo de disertación se subdivide en tres objetivos particulares referentes a los aspectos principales de esta investigación. El primer objetivo establece analizar el testimonio de Edward Snowden como punto de partida en el cuestionamiento sobre la credibilidad de las fuentes de información estadounidenses. El segundo corresponde a determinar los cambios dados en el statu quo y la agenda de la política exterior estadounidense a partir de las declaraciones de Snowden y la nueva percepción de la imagen de Estados Unidos por la comunidad internacional. Por último, el tercer objetivo se refiere a identificar las repercusiones del espionaje en el poder de negociación estadounidense durante el proceso de

negociación del TTIP entre EEUU y la UE, en el periodo entre febrero 2013 y marzo 2014.

De esta forma, a través de tres capítulos, se explicarán las partes constitutivas del caso Snowden, el accionar político de la hegemonía del siglo XXI; los fundamentos del poder de negociación estadounidense y la iniciativa de la Asociación Transatlántica para el Comercio e Inversión (TTIP) entre Estados Unidos y la Unión Europea. A la vez que se explicarán las interconexiones de la información procesada y la síntesis respecto a las repercusiones del espionaje estadounidense en el proceso de negociación del tratado de libre comercio más ambicioso de la década.

Por ende, a lo largo del primer capítulo, se examinará a la inteligencia, sus fundamentos e implicaciones; la vida, testimonio y lecciones de Edward Snowden; y el cuestionamiento resultante de su testimonio global, en cuanto a la veracidad de las fuentes de información estadounidenses.

Dentro del segundo capítulo se contextualizará el statu quo y hegemonía estadounidense en el siglo XXI, la agenda de la política exterior estadounidense (APEE) en 2013 y los cambios en ambas por las revelaciones del ex analista de la NSA, sumado a la nueva percepción de la imagen de Estados Unidos por la comunidad internacional.

Finalmente, en el tercer capítulo se estudiarán las repercusiones del espionaje de Estados Unidos dentro del proceso de negociación del TTIP, puntualmente desde febrero de 2013 hasta marzo 2014, periodo en el que se llevaron a cabo las cuatro primeras rondas de negociación en las que se establecieron los puntos base a tratar y la lista de temas que necesitaban ser negociados detenidamente. Así se estudiará la reacción europea, caracterizada por el crítico discurso sobre el espionaje efectuado por el presidente François Hollande y la inicial posición conciliadora de la canciller alemana, Ángela Merkel. Igualmente, se abordará el desenlace de la posición europea frente a las revelaciones, la reacción estadounidense para recuperar la confianza perdida y las implicaciones sociales, económicas y técnicas del espionaje en el TTIP.

El tema del trabajo de disertación es relevante para la carrera de Multilingüe en Negocios y Relaciones Internacionales debido a que demanda un acercamiento interdisciplinario de las relaciones internacionales respecto a las políticas exteriores y la seguridad, el comercio internacional y la necesidad de cooperación en un entorno globalizado multicultural.

Finalmente, mediante un análisis de las repercusiones del espionaje en el cambio de poder y la política estadounidense, se han podido establecer conclusiones y recomendaciones que permitan mejorar el entendimiento sobre los intereses políticos de la primera potencia mundial, aportando, igualmente, una comprensión interdependiente de la política mundial. Esto se enfoca en ayudar a estudiantes y profesionales de la carrera Multilingüe en Negocios y Relaciones Internacionales en contar con una base crítica e histórica sobre las implicaciones de la inteligencia y hegemonía dentro de las agendas políticas exteriores, constituyendo un estudio multidisciplinario que aporte en la futura generación de investigaciones y en la toma de decisiones de la política exterior ecuatoriana relacionadas con el cambio de la agenda política, espionaje e inteligencia; tratándose, además, de temas de creciente interés global.

CAPITULO I

EL TESTIMONIO DE E. SNOWDEN CON RELACIÓN A LAS POLÍTICAS DE INTELIGENCIA DE LA NSA

1.1. Estructura del espionaje e inteligencia

Al ser una herramienta esencial en el desarrollo de las políticas internas y externas de un país, la inteligencia constituye una necesidad innegable dentro de la agenda política de los Estados Unidos de Norteamérica. Previo al análisis del testimonio de Edward Snowden y sus efectos en la agenda política y mediática estadounidense, es necesario comprender la estructura de la inteligencia y el espionaje a través de sus fundamentos, evolución y su transformación luego del 11 de septiembre. Con esta meta, dentro del presente apartado se analizan tres ejes temáticos: los antecedentes de las agencias de inteligencia, la realidad sobre el espionaje y agencias de inteligencia, así como la estrategia y asesoría de la NSA y la CIA luego del 11 de septiembre de 2001.

1.1.1. Las agencias de inteligencia, antecedentes

El espionaje antecede a las agencias de inteligencia y ha evolucionado hasta ser una parte fundamental de la inteligencia misma. Según Juan Carlos Herrera¹ (2012, pp. 14-15), el espionaje se define como una actividad clandestina en la que una persona, denominada espía, es encomendada para obtener información de manera secreta, con engaño y sin autorización de otra. Así, esta práctica nace con el objetivo de mejorar las consideraciones previas a la toma de decisiones y puede darse a través de medios humanos, escritos o informáticos. Además, Herrera (2012, pp. 18-19) destaca que el espionaje ha existido como una estrategia aplicada en la lucha de poder desde los inicios de la humanidad y se ha desarrollado conjuntamente con los conflictos militares, políticos y económicos. Precisamente, la política del espionaje era considerada como la estrategia que marcaba la diferencia entre la victoria y la derrota antes de ir a la batalla, debido a que constituía observar y conocer lo mejor posible al enemigo (Herrera, 2012, p. 27).

De acuerdo con el realista Hans Morgenthau (1986, pp. 43-45), toda política enmarcada con una meta internacional o nacional es una lucha de

¹ Juan Carlos Herrera Herмосilla. España. Historiador experto. Docente. Licenciado en Filología Clásica, en la Facultad de Filología de la Universidad Complutense de Madrid. Es autor de varios libros y artículos históricos, lingüísticos y mitológicos.

poder, en términos de influencia de un grupo sobre otro, dónde el poder es inseparable de la vida social. Así mismo, el neorrealista Kenneth Waltz (1988, pp. 177, 187; 2000, pp. 6-8) establece que existe una correspondencia de poder y resultados, donde las naciones son conscientes de que los logros dependen de sus acciones y esfuerzos en la lucha de poder. En ese sentido, en sus inicios, la práctica del espionaje ejemplificó la célebre frase del realista Niccolò Machiavelli que Mejía (2006, p. 36) cita: “el fin justifica los medios”. Sin embargo, más adelante se analizará como la política del espionaje cambia su postura a través del tiempo, pasando de la postura realista a la Interdependencia Compleja, marco teórico de esta disertación.

De esta forma, los primeros vestigios de espionaje se encuentran en Mesopotamia, en el III milenio a.C., cuando Sargón I de Acad conformó el Imperio Acadio sirviéndose de espías presentados como exploradores y mercaderes. En efecto, sus informantes lo mantenían al tanto de las características de las regiones a conquistar para facilitar la organización de sus tropas (Herrera, 2012, pp. 18-19). Años después el espionaje se evidenció en Babilonia, en 1782 a.C. los reyes mantenían espías encubiertos como embajadores permanentes dentro de las cortes rivales. Justamente, Los dos primeros espías identificados de la historia de la inteligencia fueron Ibalpeil e Ibalael, embajadores de Zimri-Lim². Ambos tenían asignado receptar toda la información sobre la corte rival de Hammurabi³ y contaminar con información falsa a todo aquel que sospechaba de ellos (Herrera, 2012, pp. 22-24).

Asimismo, dentro del Imperio Chino, donde se encontró el primer tratado militar, el Arte de la Guerra de Sun Tsu⁴, se hace referencia al espionaje. En este documento se expone la importancia que tiene la información para un jefe militar antes de entrar en combate. Tsu (2001, pp. 49-51) explica que un buen jefe militar debe tener a su disposición cinco clases de espías con diferentes misiones. El primero, provenía de la población y se denominada espía nativo, mientras que el segundo, llamado espía interno, era captado entre los funcionarios enemigos. El tercero, conocido como agente doble, era contratado entre los espías enemigos mediante sobornos, en tanto que el espía liquidable, se encargaba de contaminar la información del enemigo

² Zimri-Lim: Rey de la ciudad siria de Mari, entre 1782 y 1759 A.C.

³ Hammurabi: El rey de Babilonia entre 1792 y 1750 A.C

⁴ Sun Tsu: General que sirvió bajo el reinado de King Helu, en el año 512 A.C.

con datos e informes falsos. Por último, el espía flotante, tenía la tarea de transmitir los informes recabados al general. Así, Tsu (2001) asegura que solo conociendo de antemano al enemigo se puede vencerlo.

Con el pasar de los años, el espionaje se despliega de una manera más estructurada y organizada, su aplicación evoluciona y se vuelve más compleja. En efecto, deja atrás la postura realista y pasa a formar redes y canales de comunicación (Navarro, 2014) más a tono con la Interdependencia Compleja. Así, el espionaje moderno llega a su clímax en el uso aplicado del telégrafo y mensajes cifrados durante la guerra Civil estadounidense (Herrera, 2012). Según Diego Navarro⁵ (2014, p. 24), se ha constatado que el hacer de cierta información un secreto, fue uno de los logros más importantes que dio la verdadera ventaja a los grandes imperios. De igual manera, Navarro (2014, pp. 24-25) resalta que todos los grandes gobernantes manejaban sus propios canales de información para ganar o mantener su poder militar, económico y político.

Sin embargo, Herrera (2012, p. 14) menciona que el espionaje no solo representa una herramienta beneficiosa e inclusive, decisiva durante un determinado conflicto bélico, político o económico; sino que también representa un arma de doble filo. En efecto, los interdependentistas Robert Keohane y Joseph Nye (1988, p. 42) explican que a nivel político, los intereses internos, transnacionales y gubernamentales se encuentran interconectados, por lo que el espionaje repercutiría en la relación mutua de interdependencia dando paso a que los conflictos adquieran nuevas formas y puedan incrementarse. En consecuencia, el espionaje supone un riesgo permanente para la relación que se mantiene entre las partes (espía y objetivo espiado). Además, éste pone en peligro la integridad del mandante y del informante, dado que puede comprometer la relación mutua de intereses, el canal de comunicación utilizado entre las partes y la seguridad del espía (Herrera, 2012).

Por ejemplo, en caso de que un aliado o enemigo se entere de que se ha filtrado su información de manera clandestina y sin su aprobación, las consecuencias podrían resultar en: la degradación de la confianza, el cese de

⁵ Dr. Diego Navarro Bonilla: España. Doctor en Documentación, fundador y ex director del Instituto de investigación en Inteligencia para la Seguridad y Defensa de la Universidad Carlos III de España. Ex director del Máster Interuniversitario en Analista de Inteligencia. Galardonado con el premio Nacional de Defensa de España.

una tregua; la búsqueda de canales de comunicación alternativos; y el riesgo a la seguridad del informante infiltrado (Herrera, 2012). Así también, de acuerdo con el Derecho Internacional y la Carta de las Naciones Unidas, el espionaje es un instrumento que puede interpretarse como una violación a la soberanía de información de una nación, si bien no se encuentra completamente especificado dentro de un órgano o un tratado internacional, está claro que cuando un país hace uso de una política realista, donde el fin justifica todos los medios, iría en contra del principio de soberanía y del derecho a la privacidad (Plano & Olton, 1980).

1.1.2. La realidad sobre el espionaje, justificación

Con el pasar de los años, el espionaje deja de ser una herramienta limitada a la búsqueda de información sobre los movimientos del adversario y pasa a integrarse dentro de un proceso de refinamiento de información estratégica, dando paso a la inteligencia. Keohane y Nye (1998) en su libro *Poder e Interdependencia: en la era de la información* (p. 87), explican que para el siglo XXI la información y los sistemas de información serán la fuentes más relevantes de poder⁶, donde distinguir información útil y estratégica en un ambiente lleno de información irrelevante será decisivo. Así, el producto deja atrás el objetivo de conocer qué piensa hacer el adversario, para centrarse en el porqué de sus acciones y el cómo obtener un beneficio específico al respecto (Navarro, 2014).

De acuerdo con José Manuel Ugarte⁷ (2014, p. 104), se denomina inteligencia a un producto resultante de la obtención, evaluación e integración de todo el conocimiento e información disponible, concerniente a una actividad o función estatal, interna o externa. Complementariamente, Diego Navarro (2014, pp. 23-25) explica que la inteligencia se da por la necesidad de contar con medios de información para asistir a los decisores políticos, económicos y militares en su planificación estratégica.

⁶ Poder entendido desde la perspectiva de la Interdependencia Compleja como “la capacidad de obtener resultados que uno quiere, y en caso necesario, de cambiar el comportamiento de otros para que esto suceda” mediante coerción o financiamiento o atracción (Keohane & Nye, 1998).

⁷ José Manuel Ugarte: Argentina. Doctor de la Universidad de Buenos Aires, en el área de Derecho Administrativo, Estudió inteligencia para Asesores de los Poderes Ejecutivo y Legislativo en la Escuela Nacional de Inteligencia de Argentina. Fue consultor responsable de proyectos Categoría 1 en el Ministerio de Seguridad de la Nación de Argentina y asesor del Senado Argentino en temas legislativos de defensa y seguridad y en asuntos constitucionales y legislación de interés.

En efecto, la inteligencia ha pasado por un continuo desarrollo de medios y canales de información, mediante espías, códigos secretos, mensajeros ocultos, diplomacia secreta, operaciones encubiertas, satélites y correos encriptados (Navarro, 2014, pp. 23-25). Así también, la evolución de la inteligencia implicó el desarrollo de la cooperación internacional mediante la instauración de canales y medios de comunicación entre las naciones lo cual significó la aparición de la Liga de Naciones, los Comités Internacionales, las Naciones Unidas y su respectivo Comité de Seguridad, el cual presenta informes de inteligencia de sus Estados miembro previo a cualquier despliegue armado. En suma, la inteligencia ha sido la herramienta utilizada para formar conexiones, con el propósito conocer qué planea el adversario para poder superarlo (Navarro, 2014, p. 36; Tzu, 2001, p. 11).

De igual manera, la llegada de los conflictos políticos, económicos y militares a nivel mundial dio lugar a la masificación de los servicios de inteligencia. Así, nacen los Servicios de Inteligencia Británicos (MI-5) y la Organización *Reinhard Gehlen*, o Servicio de Inteligencia Nazi, en 1909 y 1947 respectivamente (Herrera, 2012, pp. 112-114). Ambas agencias se desarrollaron gracias a grandes presupuestos militares, crecientes alianzas y la gestión de sus propios canales de información así como encriptación para mantener a salvo su información (Herrera, 2012, pp. 39-41). De esta forma, durante los conflictos, los adversarios reconocieron la importancia de adentrarse en los canales de información del enemigo para conseguir información más efectiva, eficiente y, sobre todo, veraz. Como consecuencia, se originó una carrera de inteligencia que resultó en el auge de avances militares y tecnológicos, lo que a su vez, dio paso a las máquinas automatizadas encargadas de codificar y decodificar información (Navarro, 2014, pp. 22-24).

El caso más representativo es el de Enigma⁸, una máquina portátil de encriptación con un funcionamiento relativamente simple. Contaba con tres o cuatro rotores, un teclado de 26 letras del alfabeto y un panel con letras que se iluminaban. Funcionaba bajo el principio de transposición simple, en la que conforme se presionaba una tecla otra se iluminaba. Sin embargo, lo que

⁸ Enigma: máquina inventada a principios de los años 20 por el ingeniero Arthur Scherbius. Fue la joya de la Alemania Nazi en cuanto a transmisión de información a diferentes campamentos, estaciones de combate y submarinos durante primera y segunda guerra mundial (Navarro, 2014) (Rijmenants, 2004).

imposibilitaba descifrarla era el código de los rotores. La razón se debía a que en la versión de tres rotores se contaba con un número de combinaciones de filas de 8, 7 y 6, que multiplicado sumaba 336 combinaciones por cada letra del alfabeto, (8 x 7 x 6). Mientras que en la versión de cuatro rotores las combinaciones llegaban a 456.976, (26 x 26 x 26 x 26), dando un total de combinaciones de 3.1×10^{25} (Copeland, 2013, pp. 38-42).

Sin embargo, la inteligencia, dada desde el punto de vista humano, no quedó atrás frente a los avances en la encriptación y la tecnología. Es así que, el matemático Alan Turing, junto con el equipo de Bletchley Park⁹ fueron capaces de descifrar diferentes códigos de la máquina Enigma (Rijmenants, 2004). Con ellos, su equipo ayudó a liderar un ataque de la Royal Navy¹⁰ y capturar el submarino alemán U-110, junto con varios libros con las claves de Enigma. Posteriormente, con la actualización de dicha máquina de tres a cuatro rotores, el equipo de cifrado retomó su búsqueda del patrón en los códigos mediante la creación de la "Máquina de Turing"¹¹, con la que ayudaría a reducir dramáticamente el tiempo de duración de la guerra y el número de afectados por ella (Rijmenants, 2004).

No obstante, a pesar del gran avance tecnológico y de inteligencia que se dio con las dos grandes guerras, la edad de oro clásica del espionaje e inteligencia se produjo durante la Guerra Fría (Herrera, 2012, pp. 209-210). En ella, surgió la Agencia Central de Inteligencia Americana (CIA) en Estados Unidos y el Comité para la Seguridad del Estado (KGB) en la Unión Soviética. Ambas agencias de inteligencia tenían el objetivo de conseguir información sobre su contraparte para adelantarse a los movimientos de la otra y, así, prevenir el conflicto nuclear que ambos países sostenían (Herrera, 2012, pp. 209-210).

Por un lado, en diciembre de 1940, el Presidente Roosevelt solicitó al Coronel William J. Donovan la creación de un servicio secreto de información al servicio del Presidente de los Estados Unidos. Para ello, se reunió con diferentes líderes mundiales, como generales, reyes y presidentes, a quienes les expuso la determinación de los Estados Unidos de brindar su apoyo a

⁹ Bletchley Park: la división de criptografía y cifrado del servicio de inteligencia británico

¹⁰ Royal Navy: Armada naval británica

¹¹ Máquina de Turing: una maquinada automatizada diseñada para descifrar el patrón de los rotores de Enigma, ayudada de los reportes meteorológicos y frases constantes de Alemania

cambio de que sus naciones se mantengan neutrales frente al conflicto europeo (Mickolus, 2015, pp. 42-43; CIA, 2011).

De regreso en Washington D.C., Donovan informó al Presidente Roosevelt sobre la situación mundial que se vivía en la época y sobre las intenciones de Alemania en atacar el Canal de Suez; por lo que recomendó que Estados Unidos se prepare para la guerra. Tras la entrevista, el Presidente Roosevelt se convenció de la necesidad de crear un servicio de inteligencia en Estados Unidos. De tal manera que, en Julio de 1941, Donovan fue nombrado Jefe de la Oficina de Coordinación de Información (COI), la cual en 1943, pasaría a llamarse Oficina de Servicios Estratégicos (OSS por sus siglas en inglés de *Office of Strategic Service*) (Mickolus, 2015, pp. 42-43; CIA, 2011).

En 1947, tras la aprobación del Ley de Seguridad Nacional por el Presidente Harry S. Truman, la OSS pasó a convertirse en el Servicio de Inteligencia Central (CIA por sus siglas en inglés de *Central Intelligence Service*). Su sede principal se situó en Langley, Virginia¹² y tenía el objetivo de asistir al Director Nacional de Inteligencia. Dicho director actuaría como asesor superior del Presidente, en asuntos de inteligencia y prevención de amenazas, mediante la recolección, correlación y evaluación de información de inteligencia, concerniente a la seguridad nacional (CIA, 2007).

Por otro lado, luego de la Revolución Bolchevique, la Unión Soviética buscó contar con un servicio de inteligencia que descubriera y combatiera a los opositores al gobierno, tanto al interior como al exterior del país. Para ello, necesitaba de un servicio policiaco con potestad civil y militar (Exordio, 2001). Esto daría lugar al nacimiento de la Comisaria del Pueblo para la Seguridad del Estado (NKGB por sus siglas en ruso). Esta entidad tenía el objetivo de velar por la seguridad del Estado y se le otorgó el poder para actuar en el ámbito civil y militar, de forma nacional e internacionalmente (Andrew & Mitrokhin, 1999).

La NKGB funcionaba mediante cinco secciones, tales como en la política, la economía, la administración, en el extranjero y en el contraespionaje (Exordio, 2001). Además, a pesar de contar con un número limitado de agentes, la NKGB formó una serie de redes de información estratégicamente estructuradas, a tal punto que resultaba difícil encontrar nexos entre un agente

¹² Langley, Virginia: aproximadamente a 15km de Washington DC

y otro. De igual manera, sus agentes eran sumamente entrenados y capacitados, por lo que difícilmente eran capturados por líneas enemigas en misiones de infiltración, a diferencia de los agentes procedentes de sus adversarios (Andrew & Mitrokhin, 1999).

De esta forma, durante la Guerra Fría, el espionaje y la inteligencia se emplearon como una herramienta clave en la política exterior estadounidense y soviética al momento de la toma de decisiones. La CIA y el KGB se desarrollaron enérgicamente en la búsqueda de información estratégica, con el fin de superar al otro (Herrera, 2012, p. 218). Sin embargo, con el fin de la Guerra Fría y la estabilización de las naciones, muchas agencias de inteligencia alrededor del mundo redujeron su trabajo y la actividad que realizaban se limitó a la asesoría en temas de seguridad presidencial (Mickolus, 2015). Más tarde, con el fin de la guerra fría y la caída del Muro de Berlín, se estableció la paz en términos de un sistema unipolar, que, a diferencia de los precedentes, se concebía como uno mucho más estable y perdurable. Aquel nuevo sistema parecía imbatible, ya que nadie imaginaba superar, igualar, o al menos oponerse a la nueva superpotencia mundial (Wohlforth, 1999, pp. 34-35).

1.1.3. Estructura de la NSA y la CIA, estrategia y asesoría

En horas de la mañana del martes 11 de septiembre de 2001, en Nueva York, Estados Unidos, se produjo un acontecimiento que marcaría el inicio de una nueva época en la inteligencia y seguridad. En efecto, el supuesto Sistema de inteligencia más avanzado en el mundo no fue capaz de anticipar ni reaccionar contra un nuevo tipo de amenaza (Serra del Pino, 2014, p. 69). De acuerdo con Jordi Serra del Pino¹³ (2014, p. 69), las pistas sobre el atentado se encontraban ahí, pero la red de procesamiento de información no fue capaz de asimilar correctamente todos los datos para anticiparse a ello. Con un saldo

¹³ Jordi Serra del Pino. España. Máster en Ciencia Política por la Universidad de Hawaii Es responsable y persona de contacto de la Línea PROSPECTRISC dentro del GRISC (*Centre de Recerca en Governança del Risc*) de la Universidad Autónoma de Barcelona. Asesor de la Secretaría de Estado de Seguridad de España, Subsecretaría de Defensa de España y el Plan Nacional sobre Droga de España. Ha trabajado como asesor en temas de seguridad en Colombia, Portugal, Singapur, Chile, Costa Rica y Ecuador. Es vicepresidente del Capítulo Iberoamericano de la *World Futures Studies Federation*.

instantáneo de 2.996 víctimas¹⁴ se inicia dramáticamente el *hiperterrorismo*¹⁵ (Heisbourg, 2003, p. 13; Garcés, 2007, p. 76).

De acuerdo con Shlomo Shpiro¹⁶, los Servicios de inteligencia contaban con videos interceptados de la red de terroristas, pero no se pudo procesar dicha información por falta de traductores y de analistas que unieran las pistas (History Channel, 2015). Serra del Pino (2014, p. 70) explica que este resultado se produjo por la limitada concepción de la inteligencia manejada para la fecha. En ese sentido, los sistemas de inteligencia no se anticiparon conforme a las lecciones instruidas por los interdependentistas Keohane y Nye (1998, pp. 84-85), cuando afirmaron que la mejor estrategia para generar y mantener poder era integrar un sistema de sistemas que, de la basta cantidad de información disponible, logre diferenciar la información estratégica relevante para un caso específico. Efectivamente, la Inteligencia Clásica, que se empleaba en el 2001, se centraba en descubrir los canales de información secreta con el fin de anticiparse a los hechos y no articular la información para usarla oportunamente (Serra del Pino, 2014, p. 70).

Dentro de la Inteligencia Clásica se identifican los siguientes rasgos principales. En primer lugar, se halla la simetría, bajo la suposición de que el enemigo reacciona de manera inversamente proporcional al actuar del otro, tal como se daba en la Guerra Fría (Lahneman, 2008, p. 5; Serra del Pino, 2014, p. 70). Luego, existe un énfasis en descubrir la información oculta como base para las decisiones futuras. Tercero, el adversario es ideado como un problema exterior. Así también, el origen de la inteligencia se concebía como algo meramente militar a partir de la experiencia y no de teorías provenientes de otras disciplinas. Por último, se encuentra la obligación de actuar “ex post”, es decir, se debe esperar a que un determinado hecho suceda para empezar con las investigaciones (Lahneman, 2007, pp. 7-8; Serra del Pino, 2014, pp. 70-71).

Como Serra del Pino explica (2014, p. 71), todos estos rasgos resultan en una inteligencia pasiva que, “ubica al enemigo detrás de la colina y no

¹⁴ El saldo en el *World Trade Center* de Nueva York se elevó hasta las 2.626, 125 adicionales en el Pentágono, sumando las 245 víctimas de los aviones secuestrados y 24 personas desaparecidas (citado en Garcés, 2007: 76-77).

¹⁵ Hiperterrorismo: término introducido por François Heisbourg para hacer referencia al fin súbito de la posguerra fría con el 11 de septiembre, está caracterizado por la muerte en masa y de naturaleza apocalíptica de los hechos que infunden terror y anuncian una nueva guerra.

¹⁶ Shlomo Shpiro: experto en terrorismo entrevistado por *The History Channel*

dentro de su propia base”, a pesar de ser la realidad de los infiltrados y espías. Por ende, este tipo de inteligencia no alcanza su objetivo de concebir conocimiento, sino, más bien se limita a conseguir información. Así, la diferencia primordial entre ambos se observa en que mientras la información se limita a describir la realidad, el conocimiento se enfoca en explicarla. En otras palabras, entender por qué se produce un efecto e intentar predecir lo que sucederá con ello. Jordi Serra del Pino (2014, p. 71) explica que “el auténtico conocimiento confiere a la inteligencia un valor estratégico”, dándole a la información de la Inteligencia Clásica una cualidad táctica y operacional. Por ello, a pesar de la concepción de poder que sugería la Interdependencia Compleja en 1998, tras el 11 de septiembre se pudo finalmente concebir la necesidad de integrar el conocimiento disponible y discernir la información relevante de la innecesaria. Así también, nuevos riesgos salieron a la luz y pudieron ser finalmente concebidos como tales (Keohane & Nye, 1998; Serra del Pino, 2014).

De igual manera, Keohane (2002) destaca que los ataques del 11 de septiembre comprueban lo explicado por él y Joseph Nye en la teoría de interdependencia compleja, cuando hacen alusión a que las teorías tradicionales como el realismo se centran meramente en el poder en el poder militar o económico sin tomar consideración otras fuentes de poder como la influencia generada por la religión. En ese sentido, los sistemas de inteligencia se ven en la necesidad de desarrollar una perspectiva holística que considere nuevos rasgos de amenaza manifestados. Para tal fin, se conciben los nuevos riesgos como transnacionales, puesto que no operan en un solo un país, sino de forma global. El mejor ejemplo de este tipo de riesgo es el ataque del 11 de septiembre, pues es un ataque que, contando con bajo presupuesto y localizado en un determinado lugar, llegó a afectar a todo el mundo en lo referente a la seguridad, política y economía (Serra del Pino, 2014, p. 72).

Asimismo, Keohane y Nye (1988, p. 83) resaltan que las organizaciones no gubernamentales, e incluso individuos pasan a ser objeto de estudio en las relaciones internacionales, lo que significa que en la concepción de inteligencia el enemigo deja de ser externo, así como deja de ser un país y pasa a ser un grupo o inclusive un individuo por lo que es necesario velar por la seguridad¹⁷ y

¹⁷ Seguridad: entendida situación en la que se alcanza la invulnerabilidad para continuar con un normal accionar aplicado a objetos, individuos, naciones, comunidades, etc. (Gibson, 2004)

establecer protocolos internos y externos (Serra del Pino, 2014, p. 76). De igual manera, al existir nuevas formas de generar poder mediante la atracción, como es el caso de la religión y cultura (Keohane & Nye, 1998, p. 6) los nuevos riesgos son difíciles de identificar y combatir, debido a que los grupos terroristas buscan infiltrarse y ganar adeptos para crear una subred que ataque sinérgicamente. Se trata, adicionalmente, de riesgos complejos que pueden hacer uso de eventos fortuitos, como los fenómenos naturales, para sacar ventaja y actuar disimulando algún tipo de ayuda o coordinación benéfica (Serra del Pino, 2014, p. 73).

Finalmente, es importante recordar que la interconexión a través de diferentes nexos entre grupos y sociedades hace posible causar un mayor impacto debido a los grados de sensibilidad¹⁸ y la vulnerabilidad¹⁹ de un Estado frente a las acciones de agentes externos (tanto estados como actores no estatales) (Keohane & Nye, 1988, p. 41). Así, grupos privados pueden aprovechar la experiencia y conocimiento de organizaciones ya adaptadas (como el crimen organizado local) para maximizar el impacto de sus acciones en una nación, e inclusive, en la red económica de aliados (Serra del Pino, 2014, p. 73). En efecto, frente a un incidente causado por un agente externo, el grado de interdependencia compleja significará costos no solo para el afectado directo, sino también para su red, en función de costes de ajuste efectivo en su estructura política, como por ejemplo, el valor de establecer nuevos sistemas de telecomunicaciones seguros entre aliados.

De esta forma, con el fin de lograr la superación de la nueva amenaza, el gobierno de los Estados Unidos crea *The Patriot Act* o el Ley Patriótica. En esta ley se establecen una serie de reformas institucionales, cuyo objetivo era coordinar y ampliar la capacidad de distintas agencias de seguridad en la lucha contra el terrorismo (Department of Justice, 2009). Esta ley dio paso, así, a la creación del Departamento de Seguridad Nacional (DHS por sus siglas en inglés de *Department of Homeland Security*)²⁰. Sin embargo, el departamento

¹⁸ Sensibilidad entendida desde la perspectiva de la Interdependencia Compleja en la que implica grados de respuesta dentro de una estructura política social, o económica. Se mide a través de la velocidad y magnitud con la que un cambio en un país es sentido por otro (Keohane & Nye, 1988).

¹⁹ Vulnerabilidad entendida desde la perspectiva de la Interdependencia Compleja donde se la entiende como la desventaja de un actor que continua experimentando costos impuestos por acontecimientos externos aún después de haber modificado sus políticas. Se mide por el costo que implican los ajustes efectivos a un medio que ha cambiado durante cierto lapso de tiempo (Keohane & Nye, 1988).

²⁰ El Departamento de Seguridad Nacional de los Estados Unidos es un organismo gubernamental a nivel ministerial resultado de la consolidación de 22 departamentos federales y agencias junto con 180.00

fue fuertemente criticado por las repercusiones directas sobre las libertades y derechos de los estadounidenses y extranjeros, sobre todo las repercusiones en el mundo al conceptualizar una nueva inteligencia, que Serra del Pino (2014, pp. 74-75) y Sofaer (2003, p. 220) denominan *Inteligencia Anticipatoria*.

Dicho tipo de inteligencia se convierte en una doctrina que proporcionaría legitimidad a un ataque, con el objetivo de evitar que se cometan actos ilícitos. Igualmente, la base de dicho pensamiento se debe a la convicción de que evitar el ataque es el único medio disponible para evitar un mal mayor (Serra del Pino, 2014, p. 75). Así también, el Consejo Europeo crea su *European Security Strategy* con la finalidad de emitir una respuesta a la problemática de seguridad generada por los ataques del 11 de septiembre (Consejo Europeo, 2003).

Keohane (2002) explica, también, que luego de los ataques del 11 de septiembre, se evidenció la idea obsoleta del escenario internacional, debido a que era visto únicamente bajo el pensamiento clásico realista. Este pensamiento suponía que los Estados eran los únicos agentes con poder, sobre todo militar. Además, la teoría de la época presentaba un único canal de interacción, llevando a tener una perspectiva unidimensional de las consecuencias. El interdependentista Keohane (2002), igualmente, afirma que la llamada época de globalización que se vivía, no se determinaba solo por la evolución tecnológica y económica, sino que se caracterizó por su *multidimensionalidad*. Esta nueva idea lleva, por tanto, a la necesidad de conceptualizar un escenario con interdependencia compleja, donde no solo se cuenta con los Estados como actores, sino que también con organismos internacionales, empresas privadas, grupos rebeldes e inclusive individuos (Keohane R. , 2002).

De este modo, la conceptualización propuesta por Keohane permite tomar en consideración un escenario de múltiples canales de comunicación y relacionamiento de todos los niveles. En dicho sistema, factores como la religión, la política, el medio ambiente y la tecnología también repercuten en la agenda estatal (Keohane R. , 2002). En efecto, la nueva concepción de

empleados (DHS, 2015). Su misión consiste en prevenir los ataques terroristas dentro del territorio estadounidense, mejorar el temple y resiliencia del país contra el terrorismo, asegurar las fronteras, reforzar y administrar la ley de migración, ayudar a combatir el tráfico de drogas, salvaguardar el ciberespacio y ayudar en la recuperación de ataques terroristas dentro de Estados Unidos (UN, 2006)

inteligencia, en conjunto con la nueva percepción de Interdependencia Compleja, induce a los Estados Unidos a actuar de manera preventiva frente a un escenario. Esto supone que no se debe cometer un crimen en sí para que el país inicie una investigación y seguimiento; lo que se traduce en la necesidad de nuevas herramientas con enfoque multidimensional (Sofaer, 2003, p. 220).

Con el cambio de la percepción general de seguridad e inteligencia, la NSA y la CIA precisan de una nueva estructura. La misma que debe estar articulada con canales que permitan llevar a cabo el objetivo, en situaciones donde la seguridad nacional se vea comprometida. Dicha reestructuración de los canales debe garantizar la adaptabilidad de las agencias, sin importar la temática a tratar –política, economía, religión, medio ambiente, o cualquier otra. Por ende, las agencias deben ser capaces de reaccionar adecuadamente. En consecuencia, la búsqueda de información nueva, mucho más personal, relevante y puntual, se vuelve de vital importancia para ejecutar mejores análisis.

Así, a partir de la nueva concepción, la estructura de la CIA y de la NSA ya no se contempla la imagen tradicional de una institución que produce inteligencia desde un escritorio con información limitada –similar a un rompecabezas carente de la mayoría de piezas que dificulta visualizar la imagen. Mejor aún, la nueva concepción se debe entender como un Servicio de inteligencia con una vasta red multidimensional de contactos y factores a nivel internacional, que ayuda a completar de mejor manera el rompecabezas (Serra del Pino, 2014, pp. 81-82).

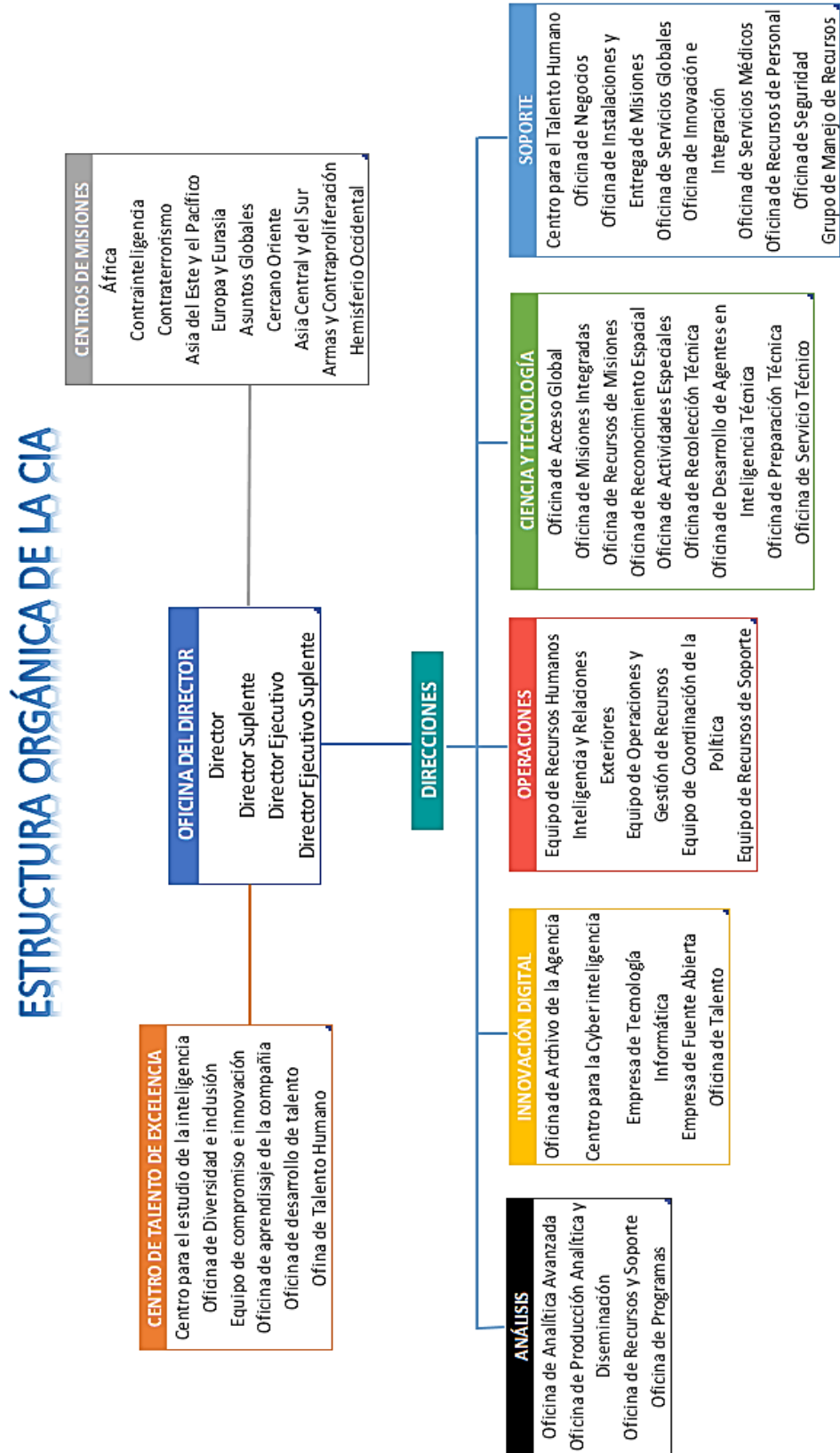
Consecuentemente, para el 2015, la CIA se describe, en su página web oficial (www.cia.gov), como una agencia independiente, responsable de proporcionar inteligencia a los políticos estadounidenses de alto nivel (CIA, 2015b). Su máxima autoridad interna es el Director de la CIA, nombrado por el Presidente, una vez que es aprobado por el Senado. El Director administra las operaciones, el personal y el presupuesto de la agencia. Asimismo, se encarga de: recolectar información de inteligencia, a través de fuentes humanas y por otros medios apropiados, correlacionar y evaluar la inteligencia relacionada con la Seguridad Nacional; proveer la apropiada diseminación de la misma; coordinar la recolección de inteligencia nacional fuera de los Estados Unidos; y realizar otras funciones y deberes relacionados a la inteligencia que afectan la

Seguridad Nacional, según instruya el Presidente o el Director Nacional de Inteligencia (CIA, 2015b).

En cuanto a su nueva estructura orgánica, la CIA se divide en tres componentes y cinco direcciones. Entre ellas están: el Centro de Talento de Excelencia, el Centro de Misiones, la Dirección de Operaciones, la Dirección de Análisis, la Dirección de Ciencia y Tecnología, la Dirección de Apoyo y la Dirección de la Innovación Digital. Estos centros, en conjunto con las direcciones, llevan a cabo "el Ciclo de Inteligencia" de la CIA. Este proceso conlleva la recolección, análisis y difusión de información de inteligencia al Presidente de los EE.UU y a altos funcionarios del gobierno. Además, dentro de la CIA, existe personal que se ocupa de las siguientes funciones: asuntos públicos, recursos humanos; protocolo; asuntos del Congreso; temas legales; gestión de información; y control interno. De modo que la CIA pueda actuar multidimensionalmente y responder puntualmente sobre una temática específica (CIA, 2015a).

La CIA, de igual manera, trabaja como una agencia separada y expresa su compromiso en la investigación, desarrollo y despliegue de alta tecnología con fines de inteligencia. Con ello, busca consolidarse como una fuente independiente de análisis en temas de interés, a la vez de que coopera con las demás organizaciones de la comunidad de inteligencia, con el fin de asegurar el servicio de inteligencia más eficiente (CIA, 2015b). Además, dentro de su página web oficial, la CIA expresa que ha logrado satisfacer necesidades a base de los cambios sufridos en su agenda. De esta forma, se dio la creación de centros especiales multidisciplinarios cuyos objetivos son: evitar la proliferación de armas de destrucción masiva, luchar contra el terrorismo; consolidar la contra-inteligencia; disputar contra el crimen organizado internacional y el tráfico de narcóticos; y suscitar sociedades más fuertes en aspectos de inteligencia y Seguridad Nacional (CIA, 2007).

Cuadro 1
Estructura Orgánica de la CIA



Fuente: CIA, 2015
Elaboración: Daniel Crespo Pazmiño

De acuerdo con Serra del Pino (2014), luego del 11 de septiembre, se incrementó el presupuesto de defensa de los Estados Unidos en \$40 mil millones de dólares, tras aprobado un fondo de emergencia contra el terrorismo y apoyo a la reconstrucción; con ello el gasto militar del año fiscal 2001 se elevó hasta casi 375 mil millones (Alvarez, 2002). Por lo que los fondos de la CIA aumentaron, permitiéndole realizar una revolución en los sistemas de inteligencia. Asimismo, estos sistemas cambiaron de ser un proceso de causa-efecto, a ser un organizado y complejo proceso de redes. Este proceso contemplaba la meta de prevenir cualquier incidente en lugar de dar solución a lo acontecido. A partir de dicho suceso, se cambió la metodología empleada y se dio lugar a la Inteligencia Anticipatoria (Serra del Pino, 2014).

Por su parte, la Agencia Nacional de Seguridad (NSA), fundada el 4 de noviembre de 1952, se presenta en su nueva página web oficial (www.nsa.gov), como el Servicio Central de Seguridad en Criptología (CSS) de los Estados Unidos de Norteamérica. Su trabajo engloba productos y servicios en términos de señales de inteligencia (SIGINT) y aseguramiento de información (IA). La agencia, además, mantiene la Red Computarizada de Operaciones (CNO), con la finalidad de ganar ventaja en la toma de decisiones para su nación y sus aliados en todas las circunstancias (NSA, 2015a).

A diferencia de la CIA, la NSA se presenta haciendo énfasis en sus valores fundamentales, de los cuales destaca cuatro principales. El primero, la honestidad, en el que la agencia resalta la confianza depositada por los líderes americanos y su pueblo; así como el deber de ser francos al honrar la necesidad de apertura con el público, manteniendo el balance con los intereses de la Seguridad Nacional. El segundo, el respeto a la ley, con el que se afirma el respeto a la Constitución de los Estados Unidos de Norteamérica, en sus misiones y actividades. El tercer valor trata de la integridad, donde se evoca la confianza depositada por el pueblo estadounidense y su esfuerzo para ser merecedores de ella. Por último, se halla la transparencia, valor con el que acentúan que todas las actividades son realizadas para garantizar el bienestar, seguridad y libertad de sus conciudadanos norteamericanos (NSA, 2015a).

Dentro de su apartado de *What we do* o “Lo que hacemos”, la NSA menciona que el Internet es una gran herramienta, de la que Estados Unidos es cada vez más dependiente. En el aspecto positivo, la Web ofrece muchos

beneficios al momento de conseguir información, comunicarse o realizar tareas a distancia. No obstante, tiene un aspecto negativo en cuanto a que la información está a merced constante de “malos actores”, mayormente criminales, motivados por intereses económicos.

Adicionalmente, la NSA explica que esta no es la única amenaza en la red, sino que, existen también amenazas informáticas que buscan aprovecharse de la información para obtener una ventaja sobre la nación en términos financieros, políticos e inclusive militares. Estas vulnerabilidades de la Internet pueden darse al interrumpir las gestiones de un negocio o las comunicaciones estratégicas. También pueden desgastar la confianza entre las naciones, mediante la difusión de mensajes de odio, intolerancia y hasta mediante el reclutamiento de nuevos miembros (NSA, 2015c).

En correspondencia, después del incidente del 11 de septiembre, la NSA y la CIA se han dedicado a establecer un nuevo y complejo sistema de inteligencia anticipatorio y prospectivo, basado en la Interdependencia Compleja y cualquier medio adicional que procure que un atentado de esa magnitud no vuelva a suceder. Por tanto, en sus agencias de inteligencia, se explica que los líderes estadounidenses, nacionales, militares, políticos y económicos, así como las fuerzas del orden, deben entender que la NSA y la CIA llevan sus acciones contra los denominados “malos actores”. Estos esfuerzos se desarrollan con la finalidad de asegurar y proteger la Seguridad Nacional estadounidense de forma física y virtual en todo momento (NSA, 2015c).

1.2. Edward Snowden, el ciudadano 4

Tras revelar el sistema de espionaje masivo más grande del mundo, Edward Snowden pasó a ser una figura icónica en relación a la defensa de los derechos de las libertades de las personas. Previo al estudio de los efectos de su testimonio en la agenda política y mediática estadounidense, es necesario conocer la trayectoria de Edward Snowden desde sus inicios, sus motivaciones y revelaciones, así como sus recomendaciones frente al espionaje y políticas de inteligencia de la NSA y la CIA. Por ende, dentro del presente sub capítulo, se analizará la búsqueda de transparencia y veracidad de Snowden, la

interrogante sobre la objetividad confiable de su discurso y las lecciones que compartió con el mundo.

Es importante destacar, además, que en el presente estudio se ha consultado, evaluado y correlacionado información sobre las declaraciones de espionaje de Snowden emitidas principalmente a través de los diarios The Guardian, The Washington Post y Die Zeit. Igualmente, se ha procesado la información publicada en el libro *No Place to Hide* de Gleen Greenwald junto con el documental en video, *Citizenfour*, de Laura Poitras y la entrevista a Edward Snowden realizada en el canal de Ted Talks. Dichos documentos bibliográficos constituyen las fuentes en las que se aprecia, paso a paso, la historia real del caso Snowden.

1.2.1. La búsqueda de transparencia y veracidad

“A los 20 años, se unió al ejército estadounidense, a los 22, se une a la CIA, a los 26 años es contratista de la NSA, para los 29 años, es el hombre más buscado del mundo” (Open Road Films, 2015). Esta es la publicidad empleada en torno a la película de Snowden de Open Road Films, protagonizada por Joseph Gordon-Levitt. Este trabajo cinematográfico llega a la pantalla grande luego del aclamado documental *Citizenfour* (el ciudadano cuatro), en el que se muestra la historia real de cómo Edward Snowden reveló al mundo la gigantesca red de espionaje y recopilación de información que la NSA manejaba, alegando todo lo que él sabía sobre la NSA y la capacidad que él tenía para intervenir conversaciones privadas de cualquier persona desde su escritorio (Poitras, 2014).

Edward Joseph Snowden, nació en Elizabeth City, Carolina del Norte, Estados Unidos, el 21 de junio de 1983. Durante su vida estudió en diferentes instituciones de manera irregular e incompleta, debido a desplazamientos de su familia y también por el hecho de que estudiar le resultaba fácil y nunca se vio completamente motivado por las ciencias (The Washington Post, 2013a). Su deseo de ayudar a las personas le llevó a enlistarse en el Ejército de los Estados Unidos el 7 de mayo de 2004; con la finalidad de unirse a las Fuerzas Especiales y contribuir a la paz en la lucha contra el terror. Sin embargo, luego de fracturarse las piernas en un accidente de entrenamiento, salió de las filas del ejército (The Guardian, 2013a). Más tarde, trabajó como guardia de

seguridad en una de las agencias secretas de la NSA en la Universidad de Maryland. Posteriormente, consiguió un trabajo en la CIA, manejando temas de seguridad informática. Gracias a su conocimiento del Internet y su talento para programar, se le permitió un ascenso rápido entre los rangos de inteligencia (The Washington Post, 2013a; La Tercera, 2013).

En 2007, la CIA lo reubicó en Ginebra, Suiza, como agente con protección diplomática con el deber de mantener la seguridad de la red informática de Ginebra. No obstante, Snowden afirmó que muchas cosas que observó en dicho lugar de trabajo lo desilusionaron. En 2009, se desempeñó como asesor de contratistas externos en una contratista privada ubicada en las instalaciones de la NSA en Japón. Luego, en 2011, se matriculó en un programa de estudios en seguridad informática en línea ofertado por la Universidad de Liverpool (The Washington Post, 2013a). A inicios de 2013, obtuvo un puesto en *Booz Allen Hamilton*²¹, con un rango de Analista de Infraestructura. En este trabajo percibía un sueldo de 200.000 dólares anuales y vivía con su novia en una cómoda casa. Sin embargo, Snowden aseguró que tenía planes diferentes respecto a su carrera y a lo que hacía día a día en su oficina (CNN, 2013; The Washington Post, 2013a; La Tercera, 2013). Por ello, en 2012, comenzó a buscar la manera de dar a conocer lo que el gobierno realizaba.

De acuerdo con Keohane y Nye (1998, pp. 83, 87), Snowden es el resultado de la era de la revolución de la información, donde la concepción de los actores que manejan poder en el escenario internacional no se limita a los países sino que se considera a las organizaciones no gubernamentales e inclusive a los individuos, quienes pueden ejercer influencia sobre otros actores gracias al uso de la tecnología y medios de comunicación; así también, la Interdependencia Compleja establece que los grupos domésticos y otros grupos o individuos serán capaces de politizar temas que de otra forma no serían parte de la agenda internacional como es el caso de las revelaciones de Snowden y su impacto en reestructuración de las prioridades agenda internacional (Keohane & Nye, 1988, p. 51).

²¹ Booz Allen Hamilton: contratista de defensa privada que funcionaba dentro de las instalaciones de la NSA en Hawaii

En el libro *No Place to Hide*, Glenn Greenwald²² (2014, págs. 1-6) describe detalladamente su contacto con Edward Snowden y sus comunicaciones, que son registradas a finales de 2012. Greenwald menciona que la motivación de Snowden para elegirlo a él como primer acercamiento a la prensa, se basa en su experiencia como escritor de un blog político y en un libro, donde criticaba fuertemente los casos de escuchas secretas ordenadas por la presidencia estadounidense. En un principio, Snowden se le presentó bajo el nombre de *Cincinnatus*²³. Por esta razón, Greenwald (2014, págs. 7-8) no le prestó mucha atención a dicho usuario. Sus motivos también se debían a que se encontraba ocupado con varios casos, además de que el usuario le pedía que instale un programa para encriptar la información con alto nivel de seguridad antes de revelar su historia. Por ende, el reportero no prestó atención hasta que una de sus fuentes confiables, Laura Poitras²⁴, lo convenció de retomar contacto con su informante anónimo (Greenwald, 2014, pp. 13-14).

En los meses de abril y mayo de 2013, Snowden filtró información sobre las escuchas y casos del Gobierno en los medios de comunicación, a través de mensajes anónimos con reporteros de diferentes diarios independientes (The Washington Post, 2013a). De acuerdo a The Guardian, el 20 de mayo de 2013, Snowden pide a su supervisor permiso para realizarse un tratamiento de epilepsia en Hong Kong (The Guardian, 2013a). Así, durante su estadía en Asia, Snowden revela su identidad y presenta oficios confidenciales a Gleen Greenwald, lo que resultó en el desplazamiento inmediato del reportero de The Guardian²⁵ junto con Laura Poitras de Estados Unidos a Hong Kong (Greenwald, 2014, pp. 31-32).

1.2.2. ¿Objetividad confiable?

El 3 de junio de 2013, Edward Snowden cita a Gleen y a Laura en su hotel en China. En aquel lugar, el reportero le planteó preguntas sobre su

²² Gleen Greenwald, Estados Unidos. Abogado - Periodista. Escritor. Doctor en Derecho. Licenciado en Bellas Artes. Trabajó como columnista del periódico *The Guardian* y *The Intercept*. Hizo públicas las revelaciones de Edward Snowden sobre la red de espionaje estadounidense. Es autor de libros *Best Sellers* como: *No place to Hide*, *A Tragic Legacy*, *How Would a Patriot Act*, *Great American Hypocrites*, entre otros.

²³ *Cincinnatus*: en referencia a un granjero que es considerado como un modelo de virtud cívica tras tomar el poder para defender a la ciudad de Roma de un ataque e inmediatamente después dejar su cargo y regresar a su vida en el campo (Greenwald, *No Place to Hide*, 2014).

²⁴ Laura Poitras: documentalista y productora independiente, que buscaba completar una trilogía de películas sobre las escuchas masivas del Gobierno Estadounidense y que tenía contacto con Snowden.

²⁵ Se destaca que el diario *The Guardian* y su reportero son la fuente principal y oficial de la información filtrada sobre el presente caso.

pasado, su vida privada, sus gustos y su información personal de forma repetitiva. Este replanteamiento de las interrogantes servía para buscar patrones de mentira y falta de congruencia en su discurso. Sin embargo, Greenwald concluyó que Edward Snowden es una persona calmada, sumamente inteligente y estructurada al momento de describir cualquier idea; por lo que no inventa sus respuestas al momento de contestarlas (Greenwald, 2014, pp. 33-35).

A continuación, Laura Poitras les anuncia que iniciará con el documental y es, en ese momento, cuando Edward Snowden comienza a explicar brevemente su vida y los avances en su carrera. El ex analista puntualizó que siempre se sintió como un ciudadano más que buscaba contribuir con su país. Además pronunció que a pesar de no contar con un título formal, su destreza para el manejo de redes informáticas le abrió la oportunidad de trabajar para la CIA, así como para escalar posiciones rápidamente (Greenwald, 2014, pp. 35-37). Snowden mencionó, también, que durante una misión en Ginebra tuvo acceso a varios documentos clasificados que lo dejaron perplejo ante la cantidad de información privada gestionada por la agencia de inteligencia para la que trabajaba. Igualmente, reveló que los medios para conseguir información podían llegar hasta el punto del chantaje e inclusive a la posibilidad de arruinar la vida de una persona, en el caso de no cooperar con las operaciones (Greenwald, 2014, p. 39).

Por consiguiente, Snowden dejó de trabajar para la CIA y buscó una alternativa al cambiarse a la NSA, a través de una compañía consultora. No obstante, una vez ahí, él continuó perturbándose del alto nivel de monitoreo de la información a nivel global. Snowden puntualizó, en efecto, que la vigilancia que él atestiguaba cada día incluía desde conversaciones a tiempo real, hasta videos de vigilancia de drones en vivo. Con ello, Snowden se percata de la gravedad del abuso de la privacidad de la NSA y de la obligación que él tenía de comunicarlo debidamente. Respecto a este tema, Edward Snowden aseguró que llevó esta preocupación a sus compañeros y superiores, a lo que se le respondió: “ese no es tu trabajo”, o “no te preocupes por ello y haz tu trabajo”. De esta manera, Snowden tomó como su deber personal filtrar la información para que las personas sepan lo que está pasando con su privacidad dentro de Estados Unidos (Greenwald, 2014, p. 40).

De acuerdo con Greenwald (2014, pp. 41-42), Snowden describe esta obligación moral como la defensa misma de sus creencias, argumentando que “[...] de no actuar en pro de ellas, probablemente no existen”. Asimismo, según Snowden, una persona es definida por sus acciones y, siendo así, él quería ser una persona que actuase en defensa de sus principios y que no sea vencida por miedo a las consecuencias. Por tal razón, decidió filtrar la información, para que las personas puedan ser libres de elegir si quieren que la información se siga tratando de esta manera o se cambie el accionar del gobierno. Con este propósito, Snowden dejó la base de Japón y comenzó a trabajar en las instalaciones de la compañía DELL en Hawái (Greenwald, 2014, pp. 42-43).

Dentro de esa consultora, Snowden buscó la oportunidad de descargar más información sobre la NSA que le ayudará a demostrar lo que sucedía en dicha agencia. Pese a esto, se dio cuenta de la existencia de información de alta importancia a la que él no tenía acceso. Por ello, se postuló para un puesto de Analista de Infraestructura en Booz Allen Hamilton, donde tendría acceso a los archivos finales para completar la revelación que haría sobre la NSA. Así, desde su nuevo puesto contactó a Greenwald para completar su misión de informar a las personas sobre lo que estaba pasando (Greenwald, 2014, p. 44).

Como resultado, el 6 de junio de 2013, *The Guardian* y el *Washington Post*, sacan a la luz las historias reveladas por Snowden sobre PRISM, Verizon y el uso de la “Metadata”. Posteriormente, el 12 de junio de 2013, Snowden accede a ser entrevistado por el diario de Hong Kong, *The South China Morning Post*. El diario postea la entrevista el mismo día, por lo que el resto de la prensa y la NSA localiza a Snowden en Hong Kong, China. Desde aquel lugar, Snowden logró movilizarse a Rusia, debido a que no existía un tratado de extradición a los Estados Unidos en dicho país. Luego, consideró la oportunidad de trasladarse a un tercer país para permanecer oculto y seguro. Sin embargo, su salida se imposibilita, al ser virtualmente buscado en cada aeropuerto y salida de Rusia.

Por consiguiente, optó por permanecer en un sitio seguro bajo la protección del gobierno ruso. Seguidamente, el presidente ruso, Vladímir Putin, expresó que Snowden se encontraba en su territorio y que sería protegido, pese a no ser un miembro de la comunidad de inteligencia de ese país (*The Washington Post*, 2013a). Este comportamiento del gobierno ruso molestó al

gobierno de Obama, el cual pese a todos sus esfuerzos no puede ir en busca de Snowden sin violar la soberanía del territorio ruso. Motivo por el que, como señala Nye (2002, p. 156), debe recurrir a negociaciones y a la cooperación internacional para poder dar con Snowden respetando los tratados internacionales y manteniendo la coherencia de su accionar político.

1.2.3. Las lecciones de Snowden al mundo

Según Dmitry Minin²⁶, del diario *Strategic Culture*, las revelaciones de Edward Snowden sobre PRISM han dejado claras las intenciones de los Estados Unidos con respecto al control constante, frontal y encubierto de la información del ciberespacio y telefonía global (Minin, 2013). Los documentos demuestran que el gobierno americano busca mantener su liderazgo geopolítico, económico y tecnológico mediante una gran estrategia multidimensional, el espionaje. Dentro de las principales lecciones de Edward Snowden encontramos las revelaciones de los programas de vigilancia masiva usados por el Gobierno, así como las recomendaciones de Snowden frente a su amenaza.

En primera instancia, se reveló el Programa de vigilancia masiva, PRISM, de la NSA. Este es un programa ultra secreto de la NSA que posee acceso directo a los sistemas de los servidores de Google, Facebook, Apple, Yahoo, Microsoft, Pal'Talk, Youtube, Skype, AOL, entre otros. Se encarga de la recolección de información de comunicación digital, incluyendo historiales de búsqueda, contenido de correos electrónicos, archivos transferidos, chats en vivo y demás documentos de dichas empresas de software gratuito (Deutsche Welle, 2013; The Guardian, 2013b; Snowden, 2014). El programa, además, hace posible que la NSA monitoree la información de usuarios específicos sin ningún tipo de autorización legal o judicial y sin conocimiento del usuario (Greenwald, 2013b).

Frente a dichas revelaciones, las compañías digitales alegaron desconocimiento del programa. No obstante, conforme se reveló más información, las empresas especificaron que solo se realizan contribuciones de información de manera legal, es decir con una orden judicial. Por ello, Snowden (2014) recomendó el uso de aplicaciones de software libre, dedicadas

²⁶ Dmitry Minin: periodista y analista de Relaciones Internacionales del diario *Strategic Culture*

únicamente a su actividad específica. Si bien las aplicaciones de software libre muestran esta ventaja, muchas veces representan un costo por temas de licencia de uso. Pero, finalmente, Snowden informa que es más adecuado contar con un contrato legal, al cual acudir en caso de un problema, en lugar de confiar ciegamente en programas gratuitos que podrían ser financiados por la NSA o terceros (Greenwald, 2014; Poitras, 2014; Snowden, 2014).

Adicionalmente, Snowden (2014) informa sobre la presencia de una serie de programas diseñados particularmente para manejar dispositivos a distancia. Estas aplicaciones ocultas, entre otras funciones, pueden: encender un equipo celular, convertirlo en un receptor de conversaciones; revisar la información almacenada; enviar información sobre la ubicación en tiempo real; evitar que el usuario descubra el programa; e impedir la eliminación de estos programas denominados *smurfs* o “pitufos”²⁷ (BBC, 2015; The Guardian, 2014). Al respecto, Snowden ha manifestado dos clases diferentes de recomendaciones. La primera, al igual que para los ordenadores de escritorio, aconseja usar productos de software libre y procurar encriptar la información. La segunda, en caso de necesitar privacidad absoluta, recomienda retirar la batería del teléfono y de no ser posible, como en el caso del iPhone, colocar el dispositivo en la nevera (Greenwald, 2014, pp. 33-35).

En segunda instancia, se expuso la recolección de información sobre las llamadas telefónicas de la empresa Verizon. De acuerdo con el artículo publicado en *The Guardian* (2013a), el gobierno estadounidense cuenta con una orden judicial secreta que le permite obtener toda la información concerniente a llamadas de cualquier usuario dentro o fuera de su territorio. La información recolectada incluye números de contacto y la hora y duración de la llamada. De igual manera, se registra la identificación del equipo desde el cual se efectúan las llamadas y, en algunos casos, hasta la ubicación de la misma. Esta recolección masiva de información permitiría generar patrones de comportamiento específicos, junto con la posibilidad de conocer la vida privada de cualquier persona (Greenwald, 2013a).

²⁷ Los Pitufos o “Smurfs” son aplicaciones diseñadas por la NSA y los Cuarteles Generales de Comunicación del Gobierno Británico (GCHQ) y tienen la habilidad de manipular los teléfonos móviles de diferentes maneras. Dreamy Smurf, activa silenciosamente un celular apagado. Nosey Smurf, enciende el micrófono para escuchar secretamente. Tracker Smurf, localiza con precisión la ubicación. Paranoid Smurf, evita la detección del resto de Smurfs (The Guardian, 2014).

En tercera instancia, Snowden (2014) puso a conocimiento el uso de la *Metadata*. Esta es la información que se genera y envía a la NSA al realizar una llamada –como en el caso anterior– y al ingresar a un sitio web específico. De esta forma, se puede rastrear la información personal de cada dispositivo, el historial visitado y hasta información como nombres, ubicación, preferencias y tiempo de permanencia dentro de una página. No obstante, la verdadera implicación de la *Metadata* consiste en que la recolección de información escala en función de las conexiones y vinculaciones que se tengan. Esto quiere decir que si se tiene un teléfono sincronizado con una cuenta de Facebook y Google, se podría conocer no solo el número de teléfono, sino también, la siguiente información: mensajes de correo electrónico, la identidad de la persona; su red de amistades; las personas con las que acostumbra comunicarse; y la información de aplicaciones instaladas (Snowden, 2014). En el caso de que Facebook esté vinculado con LinkedIn en una computadora y celular, se llegaría a saber con mayor exactitud el perfil de la persona, como sus estudios, trabajo, red de contactos laborales, actitudes y experiencia profesional.

Por otra parte, Snowden informó que el espionaje no siempre se realizaba por Estados Unidos, sino que también se desarrollaba en conjunto con países de habla inglesa²⁸. En efecto, dentro de los documentos que salieron a la luz con PRISM, se reveló que, para el 2013, la NSA era capaz de interceptar el 75% de la información que circulaba en la Internet, gracias a una alianza estratégica con dichos países. La red se originó debido a la gran cantidad de datos que pasan por la web, en especial en el idioma inglés (Minin, 2013). Por consiguiente, Snowden (2014) motivó a la comunidad virtual a cifrar sus comunicaciones y a usar programas alternativos. Sin embargo, lo hizo por el hecho de que todos tienen derecho a su privacidad, independientemente de si ocultan algo o no. Igualmente, Edward Snowden puntualizó que el gobierno no debería tener la capacidad de usar la información de las personas o de sus cercanos (Poitras, 2014).

Así también, Snowden reveló que existen vinculaciones con los servicios de inteligencia de otros países, como Holanda, Francia, Dinamarca, Alemania, Italia y España. No obstante, dicha alianza es llevada en menor escala, dado que estos denominados “aliados” también son competidores

²⁸ Se hace referencia a Reino Unido, Canadá, Australia y Nueva Zelanda.

comerciales, a quienes se busca superar o investigar para conseguir ventajas estratégicas al momento de negociar (Minin, 2013).

En consecuencia, los documentos filtrados por Snowden evidenciaron la vigilancia mantenida a 35 líderes mundiales, lo que generó un profundo malestar de ultraje en el público y en las autoridades mundiales, sobre todo en la Unión Europea (Pérez & Abellán, 2013). Los dos hechos más representativos se efectuaron dentro de la correspondencia electrónica del presidente François Hollande y las escuchas permanentes al teléfono personal de la Canciller alemana Ángela Merkel (Pérez & Abellán, 2013). Sin embargo, contrario a la reacción de la mayoría de líderes políticos europeos, la mandataria alemana asumió una posición conciliadora entre el bloque europeo y Estados Unidos. Meses después, se reveló que sus conversaciones fueron monitoreadas varios años por la NSA, y este hecho desencadenó la furia de la mandataria, quien acusó a Estados Unidos indicando que “el espionaje entre amigos es inaceptable” y que “la confianza entre socios tiene que ser restaurada” (Merkel, 2013a).

La vigilancia se ejecuta también contra las potencias en auge, como es el caso de los BRICS (China, India, Brasil, Rusia) e incluso México. Esta acción se la realizó al ser estos Estados capaces de tener un impacto significativo en el equilibrio del poder internacional de los mercados de bienes y servicios (Minin, 2013). Snowden demostró, además, que las misiones diplomáticas, se dedicaban a recabar información del país en el que se situaban. Por ejemplo, en el caso de la embajada estadounidense en Moscú, se recababa información de la Federación Rusia, al ser considerada un socio condicional. Por ende, si el gobierno estadounidense lo cree necesario, se usarán medidas extremas para conseguir información (Minin, 2013).

En otro orden de ideas, Snowden (2014) subraya que la Internet no tiene que ser usada para el espionaje. Así, para alguien de su generación, la Internet y la tecnología son considerados como un derecho de todos. Estas herramientas permiten a un individuo acceder a varias fuentes de información, así como, comunicarse desde cualquier lugar del mundo. Adicionalmente, Al igual que lo expuesto por Keohane y Nye (1998, pp. 83, 87), la Era de la Revolución de la Información ha hecho posible que el Estado no sea el único actor dentro del escenario internacional, ni tampoco el único con una ventaja

significativa, al conocer la información de todos, sino que también las personas se integran como actores en el escenario internacional, al contar con los medios para cambiar la agenda establecida, o, como Snowden asegura, “desafiar las grandes injusticias; incluso contra el Gobierno y las agencias más poderosas del mundo” (Poitras, 2014).

En relación al empoderamiento de los individuos frente a las injusticias perpetradas por el gobierno, se puede mencionar el caso de la Primavera Árabe²⁹. En este hecho, las redes sociales, Twitter y Facebook, ayudaron a las personas a sublevarse contra el gobierno y a dar a conocer su situación al mundo. De igual manera, tenemos el caso de Snowden, donde una sola persona, sin ninguna habilidad extraordinaria, pudo hacer la diferencia en cuanto al uso de la información. En efecto, Edward Snowden se manifestó en contra de la agencia de procesamiento y recopilación de información más grande del planeta y logró cumplir su objetivo de revelarla al mundo para que este juzgara a los Estados Unidos, con todas las repercusiones que suponían en su imagen, confianza y coherencia política³⁰. Así pues, logró revelar lo que estaba sucediendo con la información de las personas y los programas de vigilancia masiva. Más aún, su ética y su deseo ferviente de realizar un cambio significativo probó que con simples programas de encriptación de información, un individuo puede marcar la diferencia (Snowden, 2014).

Igualmente, Snowden demostró también que Estados Unidos desconfía de las Organizaciones Internacionales de las que es parte, como la OIEA o el Organismo Internacional de Energía Atómica. Según las revelaciones de Edward Snowden, éstas son consideradas como organismos rivales en su lucha por el control mundial. Por tanto, la NSA destina lo mejor de su personal a la ONU y organismos integrantes de la misma para establecer sistemas de información e inteligencia sofisticados. Esto le permitiría a dicho país estar completamente al tanto de las conversaciones diplomáticas de los grandes líderes; lo que le permite conseguir ventaja en las negociaciones efectuadas (Greenwald, 2014, p. 107; Minin, 2013).

²⁹ Arab Spring o Primavera Árabe: Suceso en Oriente Medio y el Norte de África donde estallaron una serie de protestas con exigencia de reformas políticas y de justicia social. Se originó en Túnez y se extendió a Egipto, Yemen, Bahrein, Libia y Siria. Como consecuencia, varios líderes autoritarios fueron derrocados (Pulido, 2015).

³⁰ Coherencia política entendida desde la perspectiva de la interdependencia Compleja en la que viene a ser una posición de discurso determinada que al mantenerse en el tiempo genera credibilidad y poder a partir de la influencia del discurso de un actor sobre otro o un determinado grupo objetivo (Keohane & Nye, 1998).

Concerniente a las revelaciones de Snowden, se demostró que la seguridad de un organismo no está completa hasta que se establezcan lineamientos de seguridad apropiados con el fin de detectar el uso indebido de la información y de la tecnología por parte de los empleados en un organismo (Greenwald, 2014). Por ello, de acuerdo a Dmitri Minin, en el caso de Snowden se evidenció que no existía un monitoreo en el acceso a la información de los servidores de la NSA, lo que le permitió realizar copias no autorizadas de información confidencial (Minin, 2013). Esta falla la seguridad destaca la falta de lineamientos de control dentro de una de las más importantes agencias de seguridad informática en Estados Unidos.

Asimismo, el mal uso de los sistemas informáticos, voluntario o no, probó ser un punto crítico en la gestión de la NSA. Esto se demostró cuando, por error de los analistas de dicha agencia, se produjo la interceptación de miles de líneas de comunicación por el gobierno estadounidense. En efecto, los analistas de la NSA notaron más tarde que se registró la información de todas las líneas de Washington en un día. Este hecho reveló que no era necesario de una autorización legal para que se violente la privacidad de las personas y que tampoco existía pleno control sobre esos programas de vigilancia masiva. Por consiguiente, los esfuerzos de los sistemas de la NSA, así como el presupuesto invertido en los programas, fueron innecesarios en dicha interceptación de información (Minin, 2013).

1.3. Cuestionamiento sobre la información ¿Quién tiene la verdad?

Las revelaciones de Snowden mediante The Guardian y The Washington Post afectaron a la imagen política y mediática estadounidense. Además, obligaron a Washington a tomar una posición defensiva para intentar mantener la confianza dentro y fuera de su territorio. Con la finalidad de conocer las repercusiones del testimonio de Snowden en la agenda política y mediática americana, se considera necesario estudiar la posición del gobierno frente a las revelaciones de información confidencial por Snowden. Así también, es importante tratar las implicaciones de la “información estratégica” en la agenda de seguridad estadounidense y, por último, se cree relevante conocer el flujo de la información resultante de este proceso político–mediático.

1.3.1. El punto de vista de la información Gobierno VS. Snowden

La interdependencia Compleja señala que el poder ejercido a través de la influencia circula en un espacio político ya ocupado por lo que necesita mantener credibilidad y constancia para evitar que el poder, en términos de la percepción pública, pase a otro actor (Keohane & Nye, 1998, p. 84). En ese sentido, el 07 de junio de 2013, en una conferencia de prensa en San José, California, el presidente de Estados Unidos, Barack Obama, emitió una declaración con respecto a los programas de vigilancia revelados por The Guardian y The Washington Post, defendiendo a la NSA (The White House, 2013c). En su declaración, se señaló que dichos programas sí existen; sin embargo, no funcionan en la forma en que fueron presentados (CBS, 2013). Obama especificó que, con respecto a la telefonía celular estadounidense, “nadie está escuchando sus llamadas”; y que “nadie interfiere en los correos electrónicos de los estadounidenses”. Así también, declaró que los programas funcionan bajo conocimiento de las agencias de inteligencia, del Congreso, al igual que bajo la supervisión de una corte federal especial, que actúa únicamente con propósitos de luchar contra el terrorismo (CBS, 2013; The White House, 2013c).

El 8 de junio, James R. Clapper (2013a), Director Nacional de Inteligencia (DNI) de los Estados Unidos, emitió una declaración oficial sobre la recolección de información estratégica del extranjero. En este documento informa que el Programa PRISM no es un programa secreto de recopilación de información masiva sin autorización, sino un sistema autorizado y legítimo para la recopilación de información, bajo la aprobación y supervisión de una corte (Clapper J. R., 2013a). Dentro de la declaración, el DNI expresó que, en relación a las cortes, toda la recolección de información está normada por la *Ley de Recolección de Información Extranjera* (FISA por sus siglas en inglés) en su sección 702; y es permanentemente monitoreada por la Corte Federal Especial de la FISA. El organismo está conformado por 11 jueces federales, a cargo del Jefe de Justicia de los Estados Unidos. También especificó que el organismo, en mención, tiene la obligación de aprobar y reducir todos los procesos de recopilación de información, previo a su ejecución (Clapper J. R., 2013a).

En tanto a los procesos de vigilancia, el DNI destacó que fueron diseñados para garantizar la no adquisición de información de blancos estadounidenses y que se limitaban estrictamente para fines específicos. El DNI, asimismo, estableció que durante el proceso de recolección de información, no se interceptaba comunicaciones de partes o fuentes que se encontraban dentro de Estados Unidos de manera intencional (Clapper J. R., 2013a).

De igual forma, mencionó que estaba prohibida la recolección de información de personas en el territorio nacional, a no ser que se haya encontrado evidencia que revele su participación dentro de crímenes, amenazas de muerte o abuso físico. Finalmente, el DNI subrayó que, luego de un extenso debate público, el Congreso reautorizó la elaboración de reportes continuos en diciembre de 2012; por medios más transparentes y basados en la rendición de cuentas, como nunca antes se había efectuado en el pasado (Clapper J. R., 2013a).

Con relación a la rama ejecutiva, Clapper (2013a) expresó que se realiza una extensa supervisión de las autoridades a cargo de la ejecución de la sección 702 de la FISA, llevada a cabo conjuntamente con inspectores generales independientes. Esto incluye revisiones regulares de cómo es implementada la sección 702 por parte de las autoridades. El DNI, igualmente, aclaró que todos los reportes son estrictamente dirigidos en la consecución de información, con fines de planificación estratégica contra la proliferación de armas de destrucción masiva relacionadas con la tecnología (Clapper J. R., 2013a).

Referente a la posición estadounidense frente a Snowden, el 14 de junio de 2013, fiscales federales presentaron una denuncia penal contra el ex analista tras filtrar documentos "Ultra Secretos"³¹ de los programas de vigilancia estadounidenses (Eastern District of Virginia US District Court, 2013). Al mismo tiempo, Estados Unidos emitió a las autoridades de Hong Kong un pedido de detención provisional de Snowden (The Washington Post, 2013b). De acuerdo con la Ley de Espionaje de 1917, el ex analista de la NSA fue acusado de los siguientes cargos: robo de propiedad del gobierno, comunicación no autorizada

³¹ Ultra Secreto, máximo nivel de clasificación de información. Dentro de la nota de pie de página Nro. 31 se explica con mayor detalle.

de información nacional de defensa y promulgación deliberada de información de inteligencia clasificada a una persona no autorizada (Eastern District of Virginia US District Court, 2013).

El 22 de junio de 2013, Estados Unidos exigió a Hong Kong la extradición inmediata de Snowden. Sin embargo, el gobierno local informó que trataría el caso de Snowden bajo su propia ley, puesto que el ex analista reveló casos de espionaje directo en universidades de China y Hong Kong. Horas más tarde, Snowden se embarcó en un avión con destino a Moscú (20 Minutos, 2013b). Al respecto, Wikileaks anunció en su portal que, gracias a su asistencia, se logró el desplazamiento de Snowden y que, en igual forma, velaría por que el ex analista de la NSA llegara a salvo al Ecuador (20 Minutos, 2013b).

Por otra parte, con referencia a la salida de Snowden, Estados Unidos alegó que las acciones del gobierno chino tendrían repercusiones negativas incuestionables por permitir la salida de Snowden. Así también, Estados Unidos pidió a Rusia expulsar a Snowden inmediatamente. A lo que, el presidente de Rusia, Vladímir Putin, informó que aunque el Snowden se encontraba en la terminal de tránsito del aeropuerto de Moscú, no se realizaría la extradición del mismo, al no contar con un tratado de extradición entre su país y Estados Unidos (20 Minutos, 2013a), dado que si bien el escenario internacional funciona de manera compleja e interconectada, como asegura Keohane y Nye (1977, pp. 22-23), también existe anarquía internacional en cuanto a las decisiones de los países en temas no acordados en el derecho internacional como determina Kenneth Waltz (1988).

Durante los meses de julio, agosto, septiembre y octubre de 2013, nuevas revelaciones de espionaje salieron al descubierto por medio del diario *The Guardian*. En estos documentos, se reafirmó que Estados Unidos espiaba e interceptaba los correos electrónicos y celulares de 35 líderes políticos. Entre ellos, se hizo referencia a la Canciller alemana, Angela Merckel, el Presidente francés, François Hollande, la Presidenta de Brasil, Dilma Rousseff, así como miembros de la Comisión Europea (20 Minutos, 2013a). En cuanto a estas revelaciones, el Gobierno estadounidense y Obama negaron rotundamente que se hayan realizado actos de ese tipo contra socios estadounidenses. En definitiva, Obama aclaró que no concedería clemencia a Snowden por sus

revelaciones acerca de los programas de inteligencia estadounidenses (20 Minutos, 2013a).

El gobierno estadounidense, por consiguiente, expuso dos posiciones defensivas que se asumieron como consecuencia directa de las revelaciones de Snowden. La primera consistió en negar constantemente que los programas de la NSA atentaban contra los derechos y libertades en la privacidad de los estadounidenses, al igual que de los presidentes y representantes políticos de la Unión Europea. Se negó también que se realizaron actos de espionaje a través de correos electrónicos o mediante escuchas de llamadas telefónicas. La segunda posición se basó en condenar los actos de Edward Snowden, bajo los delitos de robo de propiedad gubernamental y promulgación deliberada de información de seguridad o estratégica, ya que se consideraba una herramienta vital empleada únicamente para combatir el terrorismo.

1.3.2. La controversia sobre la información estratégica

De acuerdo con Robert O. Keohane y Joseph S. Nye (1998), en su publicación *Power and Interdependence in the Information Age* (p. 84), la calidad de la información y no su cantidad, se considera realmente relevante al tratarse del poder de la información en el ciberespacio. Dentro de este aspecto, figuran tres diferentes tipos de información. En primer lugar, se halla la “información gratuita”, en donde el vocero³² desea que se conozca su información, puesto que este emisor se beneficia en que el receptor crea en el mensaje enviado. Así, Keohane y Nye (1998, pp. 84-85) argumentan que los principales motivos de su difusión pueden ser el marketing, la política o la economía. Asimismo, los autores explican que la exposición del público a una gran cantidad de información gratuita es, probablemente, el efecto más dramático en la revolución de la información del siglo XXI (Keohane & Nye, 1998, pp. 84-85).

En segundo lugar, se encuentra la “Información Comercial”, que, según los autores, es generada con fines lucrativos. En este caso, los emisores no se benefician ni perjudican si la información es creída o no por los receptores. Como ejemplo, las patentes, los derechos de autor (Keohane & Nye, 1998, p. 85). Finalmente, se destaca la *Información Estratégica*, que Nye y Keohane

³² Vocero o emisor: puede estar dado por un medio de comunicación, individuo o gobierno.

(1998, p. 85) la denominan estratégica dado que es información mayormente secreta. Igualmente, este tipo de información confiere una gran ventaja a su poseedor y solo conserva su valor si su competencia no tiene conocimiento de ella. En efecto, ésta puede ser el resultado del espionaje o de procesos de inteligencia, con la finalidad de dar a su usuario una ventaja estratégica (Keohane & Nye, 1998, p. 85).

Los autores, además, destacan que la revolución de la información alteró los parámetros de la Interdependencia Compleja, al incrementar exponencialmente los canales de comunicación en la política y no solo con actores estatales, sino también con individuos (Keohane & Nye, 1998, pp. 83-84). De esta forma, Keohane y Nye afirman que “la política afectará la Revolución de la Información y viceversa” (1998, p. 85), debido al estar en un mundo donde la información y el conocimiento, en especial de carácter estratégico, son la verdadera fuente del poder en el nuevo siglo.

Uno de los ejemplos más representativos en torno a la información estratégica, es el caso de WikiLeaks³³. Päivikki Karhula, en su artículo *What is the Effect of WikiLeaks for Freedom of Information?* (2012), manifiesta que entre el 2007 y 2010, el portal ha filtrado documentos que revelan crímenes de guerra secretos y abuso de prisioneros. De los cuales se destacó el trato que los prisioneros de la Cárcel de Guantánamo recibían, información sobre las guerras en Afganistán e Iraq. En igual forma, en 2010, la página, en conjunto con importantes diarios internacionales –*The New York Times, Le Monde, Der Spiegel, The Guardian* y *El País*–, reveló más de 250.000 cables diplomáticos³⁴. Estos contenían información clasificada enviada por las

³³ WikiLeaks: organización internacional sin fines de lucro. Vela por la transparencia mediante la filtración de información de importancia ética, histórica y política. Fue fundada en 2006 y Julian Assange es descrito como el director del portal. Para el 2007, su base de datos incluía más de 1.2 millones de documentos filtrados. La empresa se ampara en el artículo 19 de la Declaración Universal de Derechos Humanos, alegando el derecho universal a la libertad de expresión, sin importar las fronteras o derechos civiles. Por ende, declara que el “principio de filtrado” es necesario para combatir la corrupción de individuos, corporaciones o gobiernos (Karhula, 2012).

³⁴ Cable Diplomático: término usado para mensajes de texto confidenciales, mayormente encriptados, que sirven como base para las comunicaciones de las misiones diplomáticas. Su información conlleva desde la descripción de reuniones importantes, análisis de tendencias políticas de un país, hasta información sobre el Programa Nuclear de Corea del Norte; o inclusive, instrucciones para la recolección de información de inteligencia de las Naciones Unidas (Keating, 2010). Desde los incidentes del 11 de septiembre, las embajadas aumentaron la cantidad de información subida al sistema SIPRNet o Protocolo secreto de interconexión de redes de internet, con la finalidad de que el Departamento de Defensa estadounidense pueda estar a la par con la información de las misiones diplomáticas de todo el mundo (Keating, 2010).

embajadas estadounidenses, que estaban etiquetadas como documentos “secretos”³⁵ (The Guardian, 2010; Karhula, 2012).

Por otra parte, las reacciones del gobierno frente a las diferentes revelaciones de WikiLeaks variaron en función del tema. Sin embargo, a medida que se reveló más información, se generó un descontento por Estados Unidos, así como por otros gobiernos (Karhula, 2012). Con relación a la Guerra de Afganistán, el gobierno estadounidense exigió la devolución de los documentos, mientras que con Guerra de Iraq, Estados Unidos y Reino Unido condenaron las revelaciones alegando que “estas ponen cientos de vidas en peligro” (Karhula, 2012).

También, respecto a la filtración de los cables diplomáticos, la Secretaria de Estado Hillary Clinton denunció la publicación ilegal de documentos clasificados del gobierno y defendió la necesidad de “espacio confidencial” para conversaciones diplomáticas (Clinton, 2010). De igual manera, el Ministro del Interior Alemán, Thomas Maizière, subrayó la necesidad de los gobiernos de tener información secreta y de comunicarse confidencialmente (Der Spiegel, 2010). Igualmente, el Ministro de Relaciones Exteriores de Finlandia, Alexander Stubb, declaró que él apoyaba la transparencia y la diplomacia pública, pero que existe información entre Estados que es sensible³⁶ (Stubb, 2010).

Las organizaciones civiles, asimismo, contaron con una posición dividida frente a las revelaciones de WikiLeaks. Si bien en un inicio apoyaron la transparencia y la democracia que trajo el portal, como lo declaró Gleen Greenwald, se mostraron críticas, en su mayoría, en cuanto a las revelaciones de la Guerra de Iraq y los cables diplomáticos. Esto se debió a que tras revelar la identidad de cientos de personas en los conflictos bélicos, se atentaba contra

³⁵ Niveles de clasificación de información: La información clasificada se clasifica en cinco niveles, de los cuales tres son de grado de seguridad nacional. Los nombres de los niveles de clasificación pueden variar dependiendo del país, pero su esencia y repercusiones de ser revelada se mantiene igual (ISOO, 2013). Los niveles del más bajo al más alto son: Sin Clasificar, para documentos gubernamentales no categorizados y que no presentan amenaza de ser revelados; Restringido, usado en archivos que pueden producir “efectos no deseados” de ser público; Confidencial, aplicado a información que de ser revelada sin autorización puede causar daño a la seguridad nacional o mantiene cierto nivel de sensibilidad; Secreto, información que de mostrarse al público puede causar serio daño a la seguridad de la nación; y Ultra Secreto, aplicado a información que de revelarse sin autorización causaría un daño excepcionalmente grave a la seguridad nacional (ISOO, 2013).

³⁶ Sensible, información sensible: que no puede ser abierta al público. Al tratarse de información estratégica, en caso de revelarse puede afectar a su titular.

sus derechos humanos y libertades civiles, dejándolos a merced de situaciones de violencia futuras (Karhula, 2012).

En efecto, el manejo de la Información Estratégica es un tema sumamente delicado. Por un lado, la información de este tipo puede dar a su poseedor una ventaja y hasta cierto poder frente a otros mientras no sea revelada, como en el caso de la inteligencia. Por otro lado, la información estratégica puede envolver conocimientos que, de ser expuestos, pueden repercutir en la seguridad de un Estado, corporaciones o individuos. Tal hecho se evidenció al exponer las identidades de quienes cooperaron en la coalición en Afganistán y en la Guerra de Iraq. Además, una vez revelada dicha información estratégica, los gobiernos optaron por nuevas medidas para reasegurar los canales y la confidencialidad en la información. Asimismo, se procuró evitar estar bajo la amenaza del espionaje, siendo esta última, la razón por la que la UE criticó la credibilidad de Estados Unidos y cambió su accionar frente a los programas de la NSA.

1.3.3. El nuevo flujo de la información

Tras las revelaciones de Snowden, la Unión Europea exigió aclaraciones sobre si se realizó realmente espionaje a los aliados. Si bien Estados Unidos enfatizó en todo momento que no lo hacía, el discurso estadounidense perdió coherencia cuando no pudo sustentar diversas acusaciones realizadas por Snowden, que originalmente fueron denegadas por el Director Nacional de Inteligencia (DNI), James Clapper, pero que más tarde fueron declaradas como erróneas, aclarado que la NSA sí ha recolectado información masiva procedente de la Metadata de estadounidenses, motivo por el cual se disculpó oficialmente (Clapper J. , 2013b; Forbes, 2013).

Así también, el discurso sobre las acusaciones pasó por tres fases, donde las revelaciones originalmente fueron rechazadas, para luego ser aceptadas por el presidente estadounidense, quien se justificó alegando que todas las naciones lo hacen y no debe disculparse porque los servicios de inteligencia estadounidenses sean más efectivos que los demás; hasta que finalmente se disculpó y se vio forzado a suspender la recolección de Metadata de los teléfonos (Obama, 2014). En consecuencia, el proceso afectó la credibilidad americana con repercusiones en el normal accionar de su agenda

político-mediática. Asimismo, obligó a Barack Obama a buscar una nueva estrategia de aproximación al público nacional, así como con los líderes políticos presuntamente afectados por las políticas de la NSA y la CIA.

Keohane y Nye (1998, pp. 87-89), explican que la Revolución de la Información hizo posible que Estados Unidos sea en un principio el eje de la información mundial. Dicha revolución se dio a través del establecimiento y uso coherente de nuevos canales de información, como la Internet. Los autores explican que los canales hacen posible la adquisición de poder mediante la credibilidad y que ésta, es el efecto de la coherencia en un discurso, mantenido en el tiempo, y otorga poder (Keohane & Nye, 1998, pp. 90-91). De igual manera, Nye y Keohane (1998, p. 85) argumentan que el uso de este recurso podría llegar a influenciar de tal forma que significaría la plena aceptación o el rechazo completo a un tema específico, como por ejemplo, la política.

Los autores, también, exponen que el poder dentro de la Era de la Información se origina principalmente en la calidad y el diferenciamiento de la información, manifestando que con el auge de nuevos canales, la cantidad de información representa poco y estas dos variables repercuten más en el público (Keohane & Nye, 1998, pp. 84-85). De esta forma, la estrategia estadounidense fue posicionar información gratuita de forma abierta y dirigida. La primera, realizada a través de un medio accesible para todos, como la televisión abierta. La segunda, mediante un medio cerrado o dirigido, como por ejemplo la televisión por cable, o páginas específicas de la Internet, en las cuales busca llegar a un público con recursos económicos o influencia particular (Keohane & Nye, 1998, pp. 84-85).

No obstante, como se estudió, los autores explican que la expansión del Internet ha permitido que medios de comunicación privados o individuos alcancen una parte de este tipo de poder. Al respecto Keohane y Nye (1998), destacan que es la misma revolución de la información la que hace posible, pero en definitiva es mejor ser el primero cuando se trata crear información y ganar credibilidad, debido a que la información circula en un espacio político ya ocupado. No obstante, el ejemplo de Snowden ejemplifica que al difundir sus revelaciones con diarios ya posicionados ayudó a su credibilidad mundial.

De esta forma, se puede entender que las revelaciones de Edward Snowden, siendo de naturaleza estratégica o no, tuvieron efecto en el público. Puesto que contaron con la legitimidad de los diarios, que habían ganado credibilidad y coherencia que mantenían tras años de publicar noticias de interés, con una base de respaldo. Así también, cuando los medios publicaron las noticias de Snowden, Estados Unidos perdió poder en ciertos canales de información nacional e internacional. De esta forma se generó una oportunidad para que el ex analista de la NSA y los medios que difundieran más noticias y continúen adquiriendo parte del poder estadounidense basado en la confianza y credibilidad, llegando a politizar el escenario internacional con el caso. Consecuentemente, se crea un nuevo flujo de información, en el que se evidencia una dispersión de uno a dos (Snowden a Greenwald y Poitras), como primer paso, y dos a muchos (G & P a público, otros diarios y líderes políticos) dentro de los múltiples canales establecidos, como segundo paso (Wright & Kreissl, 2013, p. 41).

Ahora bien, la Unión Europea, solicitó se efectúen investigaciones para corroborar las declaraciones continuamente negadas por el gobierno americano. De acuerdo, con los autores Keohane y Nye, esto también representa un cambio en el accionar del poder internacional, debido a que aunque Estados Unidos se encuentre en una posición defensiva, la Unión Europea se encuentra en un escenario de interdependencia compleja, y no puede deliberadamente acusar y reaccionar ofensivamente ante sus aliados, porque el valor estratégico y la relación de interdependencia pueden resultar en afectación mutua, más que en beneficio debido a la sensibilidad y vulnerabilidad que mantienen en términos políticos y económicos (Keohane & Nye, 1988). Sin embargo, tanto el público europeo como sus líderes replantearon sus canales de comunicación y cuestionaron la confiabilidad de los mismos por lo que buscan optar por un nuevo flujo de información dentro del bloque que anteceda los canales de comunicación con Estados Unidos, de forma que tengan espacio para el diálogo diplomático seguro previo (Merkel, 2014).

Al término de este capítulo, se puede afirmar que se cumplió con el primer objetivo del presente trabajo de disertación al analizar el testimonio de Edward Snowden como punto de partida en el cuestionamiento sobre la veracidad de las fuentes de información estadounidenses. De igual manera, se

proporcionó una base para el entendimiento del complejo funcionamiento del espionaje y la inteligencia en un mundo cada vez más interconectado. En primera instancia, se estudió la estructura del espionaje y la inteligencia referente a sus antecedentes, evolución y transformación luego del 11 de septiembre, así como su estructuración y su finalidad.

En segunda instancia, se examinó a Edward Snowden junto con sus revelaciones sobre los programas de inteligencia y espionaje de la NSA, al igual que sus lecciones para protegerse de las mismas. En última instancia, se dio a conocer la problemática sobre la credibilidad y coherencia en las fuentes de información oficiales de Estados Unidos frente al caso de espionaje. Precisamente, se analizó la evolución de la posición del Gobierno, las implicaciones de la información estrategia según Keohane y Nye, el nuevo flujo de información que alertó a la Unión Europea sobre los efectos de dichas políticas en su sociedad, y la relación de confianza con Estados Unidos.

Efectivamente, a partir del análisis sugerido por la teoría de la Interdependencia Compleja se puede inferir que el espionaje y las políticas de inteligencia de la NSA a partir de Snowden cuestionaron las fuentes de información oficial estadounidenses. Consecuentemente, la crítica sobre las revelaciones no solo repercutió en la política estadounidense a nivel nacional, sino también en la forma en la que es concebida por el mundo. Así, la agenda política de Estados Unidos cambió repentinamente por influencia de un actor no estatal lo que llevó a la pérdida de coherencia en su discurso y, en efecto, la dificultad para mantener una política exterior fructífera. En ese sentido, dentro del siguiente capítulo, se analiza cómo las revelaciones del espionaje estadounidense repercutieron también en el statu quo mundial y cómo este último es manejado a favor de Estados Unidos.

CAPITULO II

EL STATU QUO DE HEGEMONÍA DENTRO DE LA AGENDA DE LA POLÍTICA EXTERIOR ESTADOUNIDENSE Y SU PODER DE NEGOCIACIÓN

2.1. El statu quo y hegemonía del siglo XXI

En el último siglo se ha hablado de Estados Unidos como un estado hegemónico que ostenta en sus políticas el statu quo pero ¿qué implica esto en realidad? Tradicionalmente, al hablar de política de statu quo y hegemonía se hace referencia a la política exterior dirigida al mantenimiento de la distribución internacional territorial, ideológica o de poder que existe en un determinado momento histórico (Morgenthau, 1986). Con la finalidad de determinar los cambios dados en el statu quo y en la Agenda de la Política Exterior Estadounidense (APEE) a partir de las declaraciones de Snowden y la nueva percepción de la imagen de Estados Unidos por la comunidad internacional, es necesario comenzar por entender el marco en el que se concibe al orden mundial de poder, la hegemonía y su uso del poder comportamental (dado por el poder duro y el blando), así como la crítica que se maneja con respecto al caso de estudio.

En efecto, para analizar el funcionamiento y posicionamiento estadounidense, como una hegemonía para el siglo XXI, es necesario conocer la concepción misma de hegemonía a lo largo de la historia. Esto se debe a que, de acuerdo con las diferentes corrientes de pensamiento, no es lo mismo la hegemonía del siglo XVIII, que la del siglo XIX o la del siglo XXI. Para ello, se estudiará la evolución de la perspectiva de hegemonía desde el realismo, el marxismo y, finalmente, dentro de la noción de interdependencia compleja, que, para el presente estudio, se aproxima a explicar más profundamente esta relación de poder para el siglo XXI.

Desde la perspectiva realista, Hans Morgenthau (1986, p. 45) explica que la hegemonía es equiparada con el imperialismo y está es planteada en términos de poder netamente realista, que el autor definía como “el dominio del hombre sobre las mentes y las acciones de otros hombres”. Desde esta perspectiva, quien tenga mayor acumulación de poder, sea con autoridad política o militar, será quien ostente la hegemonía (Medina, 2006, p. 54). Adicionalmente, el neorrealismo considera la capacidad económica como fuente de poder para ejercer liderazgo. De esta forma, la hegemonía, al

encontrase motivada por el nivel de identificación del sistema con su propio interés, funciona como órgano estabilizador del régimen, siendo, además, la única que puede asumir los costos de dirección. En palabras de Kenneth Waltz (1988, p. 288), “cuando mayor sea el tamaño relativo de la unidad, tanto más identificara su propio interés con el interés del sistema”.

Respecto a la concepción marxista de la hegemonía, Antonio Gramsci (1977, p. 387) explica que el concepto de la hegemonía expresa una unidad de estructura y superestructura en la que el poder, basado en la dominación de la producción, es racionalizado por medio de una ideología que incorpora el compromiso o consenso entre grupos dominantes y subordinados. Así, dentro de la estructura hegemónica, el poder adopta una forma consensual, al no existir poderes rivales que hayan sido capaces de establecer la legitimidad de su dominación (Gramsci, 1981, p. 153). Conjuntamente, el interdependentista Keohane (1984, p. 62) sugiere que la concepción de la hegemonía marxista se fundamenta en la necesidad del seguimiento del liderazgo hegemónico para lograr construir una estructura de orden capitalista mundial.

Complementariamente, Wallerstein (1974, pp. 15-17) destaca que es demasiado costoso e, inclusive, autodestructivo conseguir el liderazgo hegemónico solo por la fuerza. La razón se debe a que la distinción clave entre hegemonía e imperialismo se encuentra en que la primera no domina a las sociedades por medio de una difícil superestructura política –buscando ejercer o incrementar poder–, sino que más bien se encarga de supervisar las relaciones existentes entre sociedades políticamente independientes a través de una “combinación de jerarquías de control y el funcionamiento de los mercados” (Wallerstein, 1974, pp. 15-17).

De esta forma, con respecto al punto de vista realista, neorrealista y marxista usado en modelos precedentes: “un Estado hegemónico debía poseer suficiente poder militar como para ser capaz de proteger la económica política internacional de la incursión de adversarios hostiles” para mantener el statu quo (Keohane, 1984, pp. 65-66). Así también, las condiciones necesarias para una política de statu quo se satisfacían si el país económicamente dominante tenía suficiente capacidad militar como para impedir que le negaran acceso a las principales áreas de su actividad económica (Keohane, 1984, pp. 63-65).

Sin embargo, el interdependentista Keohane (1984, p. 56) sostiene que dichos conceptos tenían más aplicabilidad en el mundo previo a las grandes guerras. En efecto, después de la segunda guerra mundial muchas relaciones producidas en la economía y política internacional hegemónica, particularmente dominada por los Estados Unidos, “se aproximaron más estrechamente al tipo de ideal de ‘Interdependencia Compleja’ –con temas múltiples, múltiples canales de contacto entre las sociedades, e ineficacia de fuerza militar en la mayor cantidad de objetivos políticos–”, que el tipo ideal contrario de la teoría realista (Keohane, 1984, p. 60; Keohane & Nye, 1977). Por consiguiente, la fuerza militar pasó a tornarse ineficaz, puesto que los aliados no pueden ser amenazados con el uso de la fuerza sin que se cuestione la alianza. De igual manera, tampoco son creíbles las amenazas de dejar de defenderlos si no se acomodan a las reglas económicas de la hegemonía, con excepción de circunstancias extraordinarias (Keohane, 1984, p. 60).

De acuerdo con Keohane y Nye (1977, p. 44), la hegemonía, vista desde la teoría de Interdependencia Compleja, se define como una situación en la que “un Estado es suficientemente poderoso como para mantener las reglas esenciales que gobiernan las relaciones interestatales y está dispuesto a hacerlo”. Además, Keohane (1984, p. 66) destaca que “el liderazgo hegemónico exitoso depende de la cooperación asimétrica donde la hegemonía desempeña un rol distintivo suministrando a sus asociados liderazgo a cambio de acatamiento”. Sin embargo, a diferencia de un imperio, no puede crear ni poner en vigencia normas sin antes contar con un cierto grado de aprobación por parte de los demás estados soberanos (Keohane, 1984, pp. 66-67).

De igual manera, al analizar la hegemonía estadounidense, Keohane (2002) señala que la hegemonía para el siglo XXI se relaciona de maneras complejas con la cooperación, al punto que a menudo se la encuentra en una relación simbiótica a través de las instituciones, tales como los regímenes internacionales. Por consiguiente, Keohane (1984, p. 66) afirma que la cooperación puede ser estimulada por la hegemonía y esta requiere cooperación generada a través de inversión de recursos en instituciones para garantizar que sus normas preferidas guiarán la conducta de otros países.

Finalmente, el autor institucionalista destaca que la hegemonía se fundamenta en “la conciencia subjetiva de las élites de los estados secundarios que saben que se están beneficiando; así como, en la disposición de la hegemonía a sacrificar los beneficios a corto plazo por ganancias intangibles a largo plazo” (Keohane, 1984, p. 65). En ese sentido, para el caso estadounidense, las ganancias se entenderán como conservación o aumento de poder que permita sustentar la hegemonía y, a su vez, el statu quo liderado por Estados Unidos. No obstante, es pertinente diferenciar el tipo específico de poder y la concepción propia que este implica.

2.1.1. El poder duro

De acuerdo con Robert O. Keohane y Joseph S. Nye (1998), en su publicación *Power and Interdependence in the Information Age* (p. 86), al hablar de poder, se distinguen dos fuentes: el poder comportamental o *Behavioral Power* –la habilidad para obtener resultados en base al comportamiento– y el poder de recursos o *Resource Power*, siendo este último, la consecución de resultados a través de recursos ya disponibles. Sin embargo Nye (2010) establece que cuando se compara el poder en función de los recursos es necesario considerar el contexto en el que se lo realiza, pues no es lo mismo comparar el poder que representa una docena de tanques en un desierto, que el que representan esos mismos tanques en un pantano.

Por tanto, los autores destacan que el poder es “la capacidad de obtener resultados que uno quiere, y en caso necesario, de cambiar el comportamiento de otros para que esto suceda” (Keohane & Nye, 1998, p. 65; Nye, 2002, p. 25). Asimismo, Nye (2009) expande el concepto de poder comportamental en su publicación *Get Smart Combining Hard and Soft Power*, (pp. 160-161), en la que lo presenta como la fuente de poder que se debe llegar a conseguir. Argumenta, también, que existen tres formas básicas de lograrlo: coerción o fuerza, financiamiento o dinero y atracción o persuasión. Igualmente, explica que la influencia de poder se puede dar de dos maneras, mediante el Poder Duro (coerción y dinero) y el Poder Blando (atracción y persuasión) (Nye, 2009, p. 160).

Con respecto al Poder Duro, se lo entiende como la habilidad para influenciar a otros a través de amenazas (palos) o incentivos (zanahorias) y

surge a partir de medios con influencia directa y firme sobre otros. Este tipo de poder se lo encuentra como poder militar o económico con resultados generalmente inmediatos (Nye, 2009, p. 160). Desde esta perspectiva, el poder duro significa la posesión de cantidades relativamente grandes de población, territorio, recursos naturales, poderío militar y estabilidad política. En resumen, todo lo relacionado con capacidad económica y militar que sea capaz de influenciar a otros. Según Nye (2002, p. 25), en ese accionar, el poder duro se entiende como “contar con mejores cartas en una partida internacional de póquer”. No obstante, el autor destaca que si un individuo utiliza mal sus cartas, puede no obtener el resultado deseado a pesar de contar con la ventaja en cuanto a recursos (Nye, 2002, p. 25).

Con relación al poder militar, el autor destaca que para el siglo XXI, el énfasis en el uso del poder militar y la conquista han disminuido por tres razones. Primero, el uso de la fuerza en términos de armamento ha reducido debido a que ha llegado a ser tan imponente que se vuelve casi imposible de usar, salvo en casos extremos (Nye, 2002, p. 26). Segundo, el auge del nacionalismo ha dificultado ejercer el poder duro sobre pueblos a diferencia de siglos pasados, en los que bastaba un grupo de soldados para conquistar diversas poblaciones. Para el siglo XXI, esta opción es inmensamente costosa. Tercero, en la sociedad del siglo XXI, el uso de fuerza requiere una elaborada justificación moral para asegurar el apoyo popular; caso contrario, sería ampliamente criticado y reprobado (Nye, 2002, p. 27).

De igual manera, Nye (2002, p. 27) expone que en el mundo actual hay tres tipos de países claramente diferenciables por su desarrollo industrial y el uso de la fuerza: En primera instancia, se hallan los Estados pobres o preindustrializados, en donde la fuerza es comúnmente empleada para obtener los fines deseados. Luego se encuentran las sociedades industrializadas, que mantienen un continuo proceso de modernización y en las que el uso de poder duro sigue siendo relativamente aceptable. Finalmente, se mencionan a los Estados posindustrializados o desarrollados, como Estados Unidos, Japón y ciertas sociedades europeas en las que bajo ciertas condiciones, la guerra sigue siendo posible, pero, es mucho menos aceptable. Así como el hecho de que estos países ya no buscan conquistar naciones ni luchar entre sí (Nye, 2002, p. 27).

En relación a la influencia económica, el autor interdependentista Nye (2002, p. 28) sostiene que en la gran mayoría de potencias del siglo XXI el uso de la fuerza pondría en riesgo los objetivos económicos conjuntos. En efecto, Nye resalta que al ser dichas potencias parte de un mundo globalizado, los países industrializados e incluso los no industrializados pensarían dos veces antes de considerar el emplear la fuerza. Este hecho se debe a que aquel comportamiento podría tener efectos sobre sus intereses económicos. Nye (2002, p. 27), también, destaca las palabras de Richard Rosecrance, quien menciona que “en el pasado, era más barato tomar el territorio de otro Estado por la fuerza que desarrollar el complicado aparato económico y comercial necesario para obtener beneficios de un intercambio mercantil con dicho estado” (Rosecrance, 1986, pp. 16, 160).

De esta forma el poder militar y el poder económico son ejemplos concisos de poder duro que pueden utilizarse para influir en la postura de otros. No obstante, un país también puede obtener los resultados que desea a partir de la voluntad de otros países para admirar sus valores, emular su ejemplo o aspirar a su prosperidad y apertura. Joseph Nye (2002, p. 30) denomina a esta forma de ejercer poder *Poder Blando* al hacer que otros ambicionen lo que un país ambiciona.

2.1.2. El poder blando

Con respecto al poder blando, se lo puede entender como la habilidad para influenciar a otros a través de la persuasión y la atracción (Nye J. , 2010). De acuerdo con Joseph Nye (2010), el poder blando depende de la capacidad de un Estado para organizar su agenda política de forma que establezca las preferencias de otros. En efecto, el establecimiento de preferencias está determinado por la capacidad de atraer y actuar. Para ello, Nye (2009, pp. 160-161) indica que la atracción a menudo conlleva a la conformidad o a la imitación que, en consecuencia, influye intangiblemente en la cultura, la ideología, valores políticos, las instituciones atractivas y la política exterior.

Nye (2002, p. 31) destaca, además, que al realizar influencia en otros de manera intangible e indirecta, el efecto sobre los mismos será mayor y más duradero. De acuerdo con Hubert Védrine (2001, p. 3), el poder blando estadounidense radica en que “el país consigue inspirar los sueños y deseos

de otros gracias al dominio de imágenes globales del cine y la televisión”, igual que el gran número de estudiantes que acuden a Estados Unidos para terminar sus estudios. Así, mediante estos mecanismos, el gobierno americano moldea el pensar de las masas a partir de la enseñanza de su cultura (Nye, 2002, p. 31). Según Joseph Nye (2002, p. 31), si bien el poder blando no tiene un efecto directo como el poder duro, al ser este empleado apropiadamente tendría resultados en el mediano y, sobre todo, largo plazo. De esta forma, el ejercicio adecuado de este poder puede resultar en un ahorro de amenazas o incentivos directos.

Efectivamente, Nye (2010) sostiene que es mucho más económico mantener una continua radiodifusión de programas de televisión, programas de becas o eventos altamente populares, que sostener la presencia armada en diferentes puntos estratégicos de una región. Adicionalmente, es necesario mencionar que, como se estudió en el capítulo anterior, los interdependentistas Keohane y Nye (1998, pp. 89-90) explican que la influencia que busca el poder blando nace a partir del nivel de credibilidad que se disponga y en base a la coherencia en un discurso mantenido en el tiempo.

El autor Joseph Nye (2010) sugiere también tomar en consideración una importante diferencia sobre el poder duro y blando. El interdependentista explica que mientras el foco del poder duro se encuentra en el gobierno y las instituciones privadas, el núcleo del poder blando está basado en la sociedad civil. Así, Nye ejemplifica que durante la Guerra del Golfo, Estados Unidos se volvió muy impopular en el mundo y sus propios ciudadanos salían a protestar a las calles. Sin embargo, las personas no cantaban canciones de protesta comunistas, sino que todos aclamaban: “*we shall overcome*” o debemos superarlo, nosotros venceremos, en relación al discurso de Martin Luther King. Esto se debía a que los ciudadanos seguían inspirados en continuar con el deseo americano de progreso y estilo de vida, mas, reconocían que hay comportamientos no apropiados que debían ser cambiados por el gobierno para ser mejor vistos por el mundo (Nye, 2002, p. 33).

De esta forma, Nye (2002, p. 33) explica que el flujo del poder blando cuenta con un ciclo en que la sociedad civil, una vez motivada por el Estado (positiva o negativamente), afecta otra sociedad civil e indirectamente a otro Estado –a diferencia del flujo de influencia directa de un Estado a otro

característico del poder duro. En función de ello, el interdependentista Nye argumenta que tanto una cultura como una sociedad civil positivas son atractivas y resultan en la generación de poder blando. Adicionalmente, Nye (2010) propone que la fórmula para mejorar el poder blando de un Estado radica en la democracia y en el empoderamiento de la sociedad civil. En síntesis, un pueblo feliz con sus valores, cultura, política interna y política externa promueve naturalmente poder blando para su Estado.

Finalmente, es importante destacar que el poder blando no debe ser visto como un medio único para la consecución de objetivos, sino como una ayuda en el ejercicio de influencia. Dicho poder blando, al ser combinado apropiadamente con el poder duro, daría como resultado lo que Nye llama Poder Inteligente o *Smart Power*. En efecto, Nye (2009) asegura que el poder inteligente, es la verdadera clave para que un Estado pueda posicionarse o mantenerse en diversos aspectos mundiales de un entorno interconectado, en el que los canales y la cooperación se vuelven más y más importantes. De igual manera, Nye (2009, pp. 160-161) asegura que tanto el poder duro como el blando se encuentran interconectados, de forma que si un Estado sufre un declive en su economía y capacidad militar, es probable que también reduzca su capacidad para influir en otros. En consecuencia, el interdependentista Nye (2009, p. 162) menciona que Estados Unidos debe ser cuidadoso en la manera en que administra tanto su poder duro como blando. Para ello, tiene que entender las relaciones internacionales o política mundial de una manera multidimensional, como si se tratase de un tablero de ajedrez de tres dimensiones, expresión que se detallará a continuación.

2.1.3. La crítica sobre el uso del poder estadounidense

En su publicación *Get Smart Combining Hard and Soft Power*, Nye (2009, p. 162) explica que la distribución de poder para el siglo XXI es similar a una compleja partida de ajedrez tridimensional. En el nivel superior se encuentra el poder militar y se lo concibe como unipolar, jugando el poder duro el papel principal. En ese sentido, Estados Unidos prevalece como superpotencia y el autor asegura que lo será por algunas décadas más basado en la considerable importancia que el gobierno estadounidense le da a su presupuesto militar. Nye (2009, p. 162) explica, además, que Estados Unidos es, por mucho, el mayor inversionista militar a nivel mundial. Así, para el 2015,

con cerca de \$ 596.000 millones de USD, dicho país alcanzó el 35% del gasto militar mundial, y superó ampliamente a las dos potencias que le siguen, China y Rusia para el 2015 (SIPRI, 2016).

Dentro del nivel medio, se encuentra el poder económico, donde el poder es multipolar; es decir, Estados Unidos ocupa una posición importante pero se encuentra en equilibrio con otras potencias. En este nivel, el poder duro también juega un rol fundamental; mientras que el poder blando aparece al momento de interactuar positivamente con otras naciones (Nye, 2009, p. 162). En consecuencia, Nye (2010) asegura que en esta dimensión, Estados Unidos deja de ser hegemónico y debe negociar de forma pareja con socios comerciales como Japón, China y la Unión Europea. De esta manera, en los dos primeros niveles o dimensiones del tablero tridimensional, el poder se ejerce prácticamente de forma directa y fuertemente relacionado con el Estado. No obstante, dentro del nivel inferior se produce un fenómeno denominado por Nye (2010) como *Power diffusion* o *difusión de poder*, en donde las relaciones transnacionales se posicionan atravesando las fronteras estatales, quedando fuera del control gubernamental.

Consecuentemente, dentro de la tercera dimensión del tablero internacional se encuentran actores tan diversos, tales como banqueros que realizan transferencias monetarias electrónicas tan grandes como presupuestos estatales, o terroristas que organizan atentados de diversos tipos (Nye, 2009, p. 162). Así, en la última dimensión del tablero, la agenda política puede incluir temas como el cambio climático, la venta de drogas, el cambio financiero, pandemias o demás temas alimentados por redes de comunicación interconectadas. En otras palabras, el poder está caóticamente distribuido y la única manera de hacerle frente a dicho nivel es mediante la cooperación (Nye, 2002, p. 68). Para ello, Nye (2002, pp. 68-69) enfatiza la importancia del poder blando para el fomento de redes bien organizadas, capaces de abordar la temática dimensional transnacional. De esta forma, él asegura que al momento de moldear la agenda política interna y externa es necesario considerar la transversalidad de las tres dimensiones del tablero internacional junto con estrategias que fortalezcan mutuamente el poder duro y blando (Nye, 2009, pp. 162-163).

También Nye menciona en su publicación *Get Smart Combining Hard and Soft Power* (2009, p. 162), que Estados Unidos no debe concentrarse solo en sus ventajas frente a otros países en temas de mercados, aspecto militar o influencia mediante su cultura. En su lugar, debe considerar sus límites. El autor resalta que, si bien Estados Unidos es una la única superpotencia, “la preponderancia no constituye un imperio ni una hegemonía” (Nye, 2009, p. 162). En otras palabras, Estados Unidos puede influenciar de diferentes maneras, sea con poder duro o blando, pero no puede controlar otras partes del mundo, pese a su condición aventajada. Es más, el autor afirma que si la superpotencia intenta imponerse dentro de otros territorios, sea militarmente o con fuertes campañas mediáticas, entonces habrán más incentivos para que otros países busquen agruparse y se dé un llamado “equilibrio de poder”, lo que resulta en la reducción del tiempo de Estados Unidos en su posición aventajada de poder (Nye, 2009, p. 163).

Por consiguiente, Nye (2010) menciona que en el correcto uso de poder, existen un sinnúmero de variables a considerar que en siglos pasados no tenían tanta importancia, como la moral y el pensamiento público. Además, combinadas con el estado de interdependencia global del siglo XXI, se dificulta la tarea de ejercer poder efectivo o de controlar a otros directamente (Nye J. , 2010).

En otro orden de ideas, con las revelaciones de Edward Snowden, se produce lo que los investigadores de seguridad y vigilancia, David Wright³⁷ y Reinhard Kreissl³⁸ (2013, p. 4), denominan un evento adverso para las agencias de inteligencia estadounidenses, la hegemonía y el statu quo americano. En efecto, como se analizó en el primer capítulo, las revelaciones se caracterizaron por resultar en una profunda crítica a la confiabilidad y veracidad de los medios de comunicación oficiales de Estados Unidos. En primer lugar, las revelaciones se dieron por un medio público y que contaba con legitimidad y credibilidad del público que, además, se multiplicó al reiterarse por más diarios mundiales reconocidos en España, Brasil, México, Estados Unidos, Alemania, Rusia y Francia (Wright & Kreissl, 2013, pp. 4, 42).

³⁷ David Wright: Investigador y miembro administrador de la firma consultora inglesa “*Trilateral Research & Consulting*” (Tri, UK). Ha publicado diversos artículos respecto la privacidad, seguridad, riesgos, ética y vigilancia. Ha colaborado en proyectos de investigación con la universidad Vrije de Bruselas.

³⁸ Reinhard Kreissl: Doctor en sociología en la universidad de Frankfurt. Director del Instituto Sociólogo de Ley y Criminología (IRKS) de Austria. Coordinador de diversos proyectos de investigación en seguridad, sociología, leyes, vigilancia y control social.

En segundo lugar, las revelaciones resultaron en la furia y pérdida de la confianza de la Unión Europea, sobre todo porque en sus inicios Estados Unidos negó las revelaciones sobre la manera de recopilar información por la NSA. No obstante, con el avance de los hechos, el presidente estadounidense aceptó que su país se encuentra en una posición aventajada en cuanto a tecnologías de recopilación de información, pero aclaró que ese no es motivo de crítica, ya que “todos los países lo hacen” (Obama, 2014) y son plenamente justificados en la lucha contra el terrorismo. Sin embargo, varios críticos internacionales, entre ellos David Wright y Reinhard Kreissl (2013, p. 11), sostienen la interrogante de que si se trata de la lucha contra el terrorismo, ¿por qué se investiga a los aliados, como a la Canciller Merkel, el presidente François Hollande, entre otros?

En ese sentido, al observar las revelaciones de Edward Snowden desde el poder comportamental estadounidense (duro y blando) como base para el mantenimiento de la hegemonía de liderazgo de Estados Unidos, se evidencia una alteración significativa de su statu quo. De esta forma, la degradación de la confianza y credibilidad estadounidense afectaron su poder duro y, en particular, en su poder blando. Como primer punto, se afectó la percepción mantenida hacia el país, tanto del público como de otros líderes políticos, en relación al uso del poder estadounidense. Como segundo punto, se comprometió dicho poder al amenazar la existencia y la aplicación de sus programas de seguridad. Como tercer punto, se cuestionó la habilidad americana para liderar el escenario internacional. Contrario a proporcionar incentivos para evitar un equilibrio de poder en un escenario internacional complejo, la falta de confianza frente al gobierno americano significó la pronunciación europea en cuanto a un nuevo flujo de información y de poder.

Estas medidas buscan a futuro evitar dependencia por completo hacia Estados Unidos, en términos de telecomunicaciones, tecnología y seguridad, como se mantuvo para el 2013 (Maaßen, 2014). Sin embargo, es importante destacar que el aventajado posicionamiento estadounidense en los aspectos mencionados, lo ha hecho influyente a un punto en que los niveles asimétricos de vulnerabilidad y sensibilidad que mantiene con la Unión Europea hacen que éste último mantenga una fuerte interdependencia con Estados Unidos; sobre todo en el primer nivel del tablero internacional tridimensional. Finalmente, la alteración en el statu quo en función a las revelaciones de Snowden también

presentó cambios en el establecimiento de la agenda de política exterior americana.

De esta forma, con la finalidad de conocer mejor el posicionamiento estadounidense en el orden mundial, se considera pertinente analizar la agenda de la política estadounidense para el año 2013 y su estrategia de Seguridad Nacional en el próximo acápite.

2.2. La Agenda de la Política Exterior Estadounidense 2013 - la *National Security Strategy* (NSS)

La Política Exterior de Estados Unidos, al igual que las políticas de otros países, viene a ser el programa de actividades o estrategia a desarrollar frente a otros Estados o actores no estatales, encaminada a alcanzar los objetivos y metas de los intereses nacionales establecidos en su agenda política (Plano & Olton, 1980, p. 199). Al mismo tiempo, se destaca que una política exterior específica es emprendida por consecuencia de una iniciativa propia o por reacción a iniciativas llevadas a cabo por otros Estados o actores no tradicionales (Plano & Olton, 1980). Con el fin de determinar los cambios en la Agenda de la Política Exterior Estadounidense (APEE) a partir de las declaraciones de Snowden, se cree necesario estudiar la política exterior estadounidense y su Estrategia de Seguridad Nacional, con especial énfasis en los objetivos de su agenda para el 2013; subdivididos en términos de capacidad militar mundial, presencia en organismos multilaterales y vinculación con nuevos mercados.

Históricamente, Estados Unidos ha mantenido una política exterior firme pero diplomática; esta se fundamenta en sus momentos de tensión y experiencias de desarrollo tanto interno, como externo (Keohane, 1984, pp. 71-72; Nye, 2002, pp. 34-35). Así, sucesos específicos han proporcionado a Estados Unidos una clara imagen de las reglas de juego a seguir al momento de garantizar su seguridad y supervivencia en un entorno internacional globalizado, cada vez más complejo y entretelado. Por un lado, la Guerra Fría y los ataques del 11 de septiembre perfilaron la necesidad continua de seguridad, sobre todo al evidenciarse la presencia de nuevos actores de política internacional con nuevas creencias, ambiciones y necesidades propias (Nye J. S., 2002).

Por otro lado, la globalización, la recuperación de Europa y el resurgimiento de Asia³⁹ evidenciaron la necesidad de afianzar las relaciones comerciales e institucionales con los aliados (Nye J. , 2010). De esta forma, Estados Unidos aplica como herramienta en su política exterior el *poder inteligente* y su nueva concepción del uso del poder a través del balance correcto entre: el dinamismo económico, el gasto militar en políticas de contención, el correcto posicionamiento estratégico dentro de organismos no gubernamentales y multilaterales, así como la coordinación de programas de cooperación bajo el sustento de su principio más antiguo, la libertad (Nye, 2002, pp. 216-217).

Por ende, para el 2013, la Agenda de la Política Exterior Estadounidense (APEE) se instaura a través del discurso de Estado de Unión⁴⁰ del Presidente Barack Obama del 12 de febrero. Los temas de la agenda política exterior presentados fueron: (1) continuar con el retorno de 34.000 de las tropas americanas localizadas en Afganistán y terminar la guerra para el año entrante, (2) extender los esfuerzos para prevenir la propagación de armas de destrucción masiva en Corea del Norte e Irán; (3) cooperar con Rusia para concretar una reducción de arsenal nuclear mutua; (4) enfrentar el rápido crecimiento de amenazas cibernéticas que pongan en riesgo la seguridad y economía del país; (5) permanecer como el pilar de fuertes alianzas de América y África, de Europa y Asia y (6) defender el derecho universal de la libertad de los ciudadanos en Medio Oriente, principalmente en Egipto, Siria e Israel (7) completar las negociaciones de la Asociación Transpacífica con Asia, de modo que incremente las exportaciones y beneficie a los trabajadores estadounidenses; y (8) establecer una Asociación Transatlántica para el Comercio y la Inversión (T-TIP por sus siglas en inglés) con la Unión Europea (Obama, 2013c).

De igual manera, el Presidente Barack Obama destacó en su discurso de Estado de Unión que su principal obligación como comandante en jefe es “mantener al pueblo americano a salvo” (Obama, 2013c). En ese sentido, la

³⁹ Resurgimiento de Asia entendido desde la perspectiva de Joseph Nye Jr. quien menciona que para el siglo XIX, tanto la mitad de la población y producción mundial se ubicó en Asia, y que para el siglo XXI se produce una recuperación paulatina de Asia (Nye J. , 2010).

⁴⁰ Discurso de Estado de Unión o “*State Union Address*” es un informe obligatorio estipulado por el artículo 2, sección 3 de la constitución americana, donde el presidente de los Estados Unidos debe rendir cuentas sobre situación del país ante el Congreso y Senado de los Estados Unidos y, además, es utilizado para anunciar agenda de la política interna y externa a seguir en el transcurso de su mandato.

política exterior estadounidense se apoya firmemente en la *National Security Strategy* o Estrategia de Seguridad Nacional (NSS por sus siglas en inglés). La NSS es un documento elaborado por la rama ejecutiva de los Estados Unidos en el que se establece los intereses, metas y estrategias que el gobierno estadounidense considera importante aplicar en su política de seguridad⁴¹ interna y externa (NSS Archive, 2015).

En ese sentido, el objetivo principal de la NSS es renovar el liderazgo estadounidense de manera que sea más efectivo al avanzar con sus intereses para el siglo XXI. De acuerdo con el presidente Obama, este liderazgo internacional se forja en base a las fortalezas internas de Norteamérica,⁴² adaptándose a los cambios de la geopolítica y a la noción de poder (Obama, 2010). Además, la NSS reconoce la conexión fundamental entre la seguridad, el temple, la competencia, y ejemplo moral americano para difundir los valores y principios estadounidenses de la libertad y las oportunidades, en todo el mundo (NSS Archive, 2015).

Con relación a los intereses señalados dentro de la NSS se encuentran: (1) la seguridad de los Estados Unidos, sus ciudadanos, sus aliados y socios; (2) el respeto por los valores universales en su territorio nacional y en todo el mundo; (3) el fortalecimiento, innovación y crecimiento de la economía estadounidense en un sistema económico internacional abierto que promueva la prosperidad y las oportunidades; y, más importante, (4) la continuidad de un orden internacional liderado por Estados Unidos que promueva la paz, seguridad y oportunidad a través de la cooperación para enfrentar desafíos mundiales⁴³ (Obama, 2010).

Así también, dentro de la estrategia de acción de la NSS, se analizan dos puntos cruciales. Primero, se toma en cuenta el entorno actual como punto de partida. Para ello, se consideran aspectos presentes y pasados de relevancia para la toma de decisiones futuras, como las guerras pasadas, el

⁴¹ Seguridad: entendida situación en la que se logra alcanzar la invulnerabilidad para continuar con un normal accionar aplicado a objetos, individuos, naciones, comunidades, etc. (Gibson, 2004)

⁴² Al mencionar las fortalezas internas de Norteamérica el presidente Obama hace referencia a la fortaleza socio-económica americana. Dentro del apartado 2.2.3. se profundiza este punto.

⁴³ De acuerdo con Obama, el cuarto interés engloba los previos tres al ser el objetivo final de la Política exterior estadounidense (Obama, National Security Strategy 2010, 2010). Además, se destaca que, conforme a lo que se establece en la Interdependencia Compleja, "*la seguridad no domina conscientemente la agenda de las relaciones interestatales*" (Keohane & Nye, 1988) y pasa a ser un punto más que fortalece el principal objetivo que se analizará en el punto 2.2.3.

uso de armamento nuclear; la inequidad; la inestabilidad económica; la importancia del medio ambiente; la seguridad alimentaria; la globalización; así como las diferencias culturales y religiosas extremas que dieron como resultado los atentados del 11 de septiembre. Segundo, se determina el escenario deseado en cada uno de los cuatro intereses principales de seguridad, ejemplo de los valores, cooperación internacional y de prosperidad. De esta forma, Obama (2010) asegura que construyendo y cultivando las fuentes de la fortaleza e influencia estadounidense,⁴⁴ se cumplirá con la meta de renovar el liderazgo americano en el mundo, en el cual sirve a los intereses tanto de las naciones como de las personas.

2.2.1. Capacidad militar mundial estadounidense

Respecto a la posición militar estadounidense, la NSS establece que la seguridad de los Estados Unidos, sus ciudadanos, sus aliados y socios representa el primero de sus tres intereses fundamentales y contribuye al cuarto interés; siendo el último –el liderazgo americano– el principal en su política exterior (National Security Strategy 2010, 2010). El primer mandatario estadounidense destaca que su país enfrenta múltiples amenazas, por parte de naciones, actores no estatales y hasta estados fallidos. Por lo que es necesaria una estrategia militar eficiente que responda a las principales problemáticas de la política exterior americana. Dicha política se resume en “mantener la superioridad militar, reducir la proliferación de armas de destrucción masiva y combatir las amenazas del ciberespacio” (Obama, 2010).

Con relación a la superioridad militar estadounidense, Obama (2010) destaca a su capacidad militar como “la piedra angular que ha mantenido a salvo al país y ha apoyado la seguridad mundial por décadas”. Para el 2013, la cantidad de dinero que el país destinó en su presupuesto de defensa alcanzó los \$610.096 millones de dólares (US Government, 2013) y se utilizó para mantener fuertes esfuerzos en actividades contraterroristas. Dichos esfuerzos se efectuaron principalmente a través de la presencia de 66.000 tropas en Paquistán y Afganistán; así como proyectos de investigación e innovación tecnológica (US Government, 2015).

⁴⁴ De acuerdo con el presidente Obama (2010) las Fuentes de fortaleza e influencia estadounidense incluyen el poderío militar, la competitividad económica, el liderazgo moral, la participación global y los esfuerzos que dan forma al Sistema Internacional.

No obstante, de acuerdo con el politólogo y embajador estadounidense, Charles W. Freeman (2005), “La problemática cuando los Estados Unidos ataca Irán o cualquier otro lugar reside en que, como se evidenció en los atentados del 11 de septiembre, si atacamos a la gente, ellos contraatacarán”. En ese sentido, Obama (2010) reconoce que en la NSS “la seguridad americana a largo plazo no vendrá de la habilidad por crear miedo en otros, sino de la capacidad para comunicarse con su esperanza”. Así, la NSS (2010) plantea manejar una transición responsable para terminar la guerra en Iraq, triunfar en Afganistán y vencer a Al-Qaeda y sus asociados.

Por consiguiente, para el 2013 la Agenda de la política Exterior Estadounidense (APEE) plantea retirar 34.000 tropas de Afganistán y terminar la guerra para el año entrante, de modo que se envíe el correcto mensaje al pueblo americano y a la comunidad internacional. Al respecto, Obama plantea mantener la posición de sus fuerzas militares como una fuente importante de su poder duro. Sin embargo, contrario a su uso directo en las guerras, se plantea destinar esta fuente de poder duro en asistencia, capacitación y apoyo de las fuerzas aliadas.

En relación a las armas de destrucción masiva (WoMD por sus siglas en inglés), la NSS enfatiza que constituyen la mayor amenaza para los estadounidenses, particularmente su posesión por grupos extremistas y su proliferación en diferentes Estados. De esta forma, la NSS incluye integrar las políticas que busquen la reducción del armamento nuclear mientras se mantiene la confianza y efectividad de su capacidad disuasiva en otras fuentes como en sus tropas, alianzas, y políticas conjuntas de inteligencia (Obama, 2010). En consecuencia, dentro de la APEE para el 2013, Obama (2013c) establece extender los esfuerzos para prevenir la propagación de grupos terroristas, principalmente en Corea del Norte e Irán, así como cooperar con Rusia para reducir conjuntamente el arsenal nuclear.

Complementariamente, la Interdependencia compleja señala que “la fuerza o capacidad militar no predomina contra otros gobiernos de la región o aliados” (Keohane & Nye, 1988, p. 41). De manera que, dentro de la NSS, Obama destaca la necesidad de complementar su poderío militar a través del desarrollo y coordinación de redes de inteligencia e instituciones con sus aliados que puedan proporcionar los datos, hechos y perspectivas completas

previas a la toma de decisiones. Para ello, la NSS reconoce el hecho de asegurar el Ciberespacio como uno de sus objetivos operativos.

Según el presidente Obama (2010), en la era de la revolución de la información, este objetivo “es uno de los desafíos más importantes en cuanto a seguridad nacional, pública y económica, que enfrenta la nación”. Esto se debe a que el presidente estadounidense cuenta con informes que sugieren que “otros países y compañías investigan los secretos corporativos de América y que los hackers pueden sabotear instituciones financieras y otros sistemas de control gubernamental” (Obama, 2013c). Al respecto, el presidente americano establece en la APEE para el 2013 “enfrentar el crecimiento de amenazas cibernéticas a través de inversión en talento humano y la tecnología, así como el establecimiento de infraestructuras de inteligencia que permitan frenar cualquier ataque” (Obama, 2013c).

No obstante, tras las revelaciones de Edward Snowden, y la continua preocupación de la Unión Europea –evidenciada en los diferentes discursos que reprobaron las acciones de espionaje estadounidense hacia ellos y sus líderes– (Wright & Kreissl, 2013, pp. 7-11), el 09 de agosto de 2013, el Presidente Obama emite una declaración oficial para calmar la tensión internacional. En relación a la agenda de la política exterior de seguridad, el primer mandatario estadounidense estableció que trabajará con el Congreso para reformar la Sección 215 de la *Patriot Act*⁴⁵, así como instituir mayor transparencia en la manera que se implementa su uso y su supervisión por la Corte de Vigilancia de la Inteligencia Externa (FISC por sus siglas en inglés) (Obama, 2013b).

Además estableció que publicará cuánta información secreta sobre el caso le sea posible e instituirá un equipo independiente de expertos que revise la totalidad de las tecnologías de comunicaciones y de inteligencia. Adicionalmente, al final de su declaración, Obama (2013b) mencionó que las revelaciones de Snowden se ponen en riesgo la seguridad del país. Dicho riesgo se debe al cuestionar, revelar y poner bajo revisión fuentes vitales de información de inteligencia necesarias para asegurar la nación. Visto de otra

⁴⁵ La Sección 215 de la *Patriot Act* se refiere al programa de gobierno que recolecta las grabaciones telefónicas. The *Patriot Act* es la ley en la que establecen las reformas institucionales, cuyo objetivo era coordinar y ampliar la capacidad de distintas agencias de seguridad en la lucha contra el terrorismo (The White House, 2013b).

forma, se afectó una política clave tanto en su estrategia de seguridad nacional, como en su APEE para el 2013, perturbando una fuente del poder duro estadounidense.

De igual manera, el caso Snowden repercutió en las relaciones ruso-estadounidenses. Tras el rechazo de la extradición y concesión de asilo político temporal al ex contratista de la NSA, el presidente estadounidense manifestó su descontento cancelando su encuentro presidencial con Putin en Rusia (The White House, 2013b). Obama (2013b) manifestó también que ese “último evento” solo fue uno más de numerosas diferencias que se vieron durante el 2013 por lo que consideró apropiado hacer una pausa, reanalizar los intereses de Rusia y recalibrar la relación de cooperación que mantenía con el Estado Ruso. Sin embargo, es importante resaltar que uno de los puntos a tratar durante el encuentro presidencial anual en Rusia era la cooperación para reducir mutuamente el arsenal nuclear (Brookings, 2014), como lo manifestó Obama en la agenda de su política exterior. En ese sentido, la APEE para el 2013, sufrió un cambio relevante cuando se decidió suspender temporalmente uno de sus principales objetivos.

2.2.2. Presencia estadounidense en organismos multilaterales

Respecto a la posición diplomática estadounidense, la NSS (2010) establece que la activa participación estadounidense con sus amigos y sus aliados en Europa, Asia, América y el Oriente Medio juega un papel importante en la seguridad, inclusive tan importante como la defensa. Así, la diplomacia involucra como interés fundamental de la NSS: “mantener el respeto por los valores universales en territorio nacional y en todo el mundo” (National Security Strategy 2010, 2010). Con ello, contribuye a su principal objetivo de: “lograr la continuidad de un orden internacional liderado por Estados Unidos que promueva la paz, seguridad y oportunidad a través de la cooperación con el fin de enfrentar desafíos mundiales”. Por ello, los métodos para cumplir estos intereses son: fortalecer el poder del ejemplo americano, fomentar cooperación en desafíos mundiales trascendentes y robustecer las instituciones multilaterales (Obama, 2010).

Con relación al primer objetivo de fortalecer el poder del ejemplo americano, la NSS destaca que la libertad, la democracia, el respeto, la

dignidad, la equidad, tolerancia, la privacidad y las libertades civiles son “prácticas de valores universales que serán promovidos en todo el mundo viviéndolos primero en casa”. Por consiguiente, el valor del ejemplo estadounidense viene de la constante determinación en superar sus imperfecciones y no busca imponer un sistema de gobierno a otro país. Sin embargo, Obama (2010) destaca que la seguridad y prosperidad a largo plazo dependen del firme apoyo a los valores universales que diferencian a Estados Unidos de sus enemigos, gobiernos adversarios y posibles competidores por influencia. Dicho soporte se ejecuta al apoyar a las democracias y sociedades civiles frágiles, al hablar firmemente sobre los derechos universales y continuar con los programas de desarrollo que fortalezcan la democracia. Como resultado, la APEE para el 2013 establece defender el derecho universal de la libertad de los ciudadanos particularmente en Oriente Medio, Egipto, Siria e Israel (Obama, 2013c).

Con relación a su segundo objetivo, fomentar cooperación en desafíos mundiales trascendentes y robustecer las instituciones multilaterales, Obama (2010) menciona que existen peligros que desafían a todas las naciones, pero que ninguna nación por sí sola puede enfrentar. De esta forma, la NSS plantea fortalecer viejas y nuevas alianzas así como mantener cooperación con las instituciones establecidas. Para lograr dichas alianzas, la NSS busca realizar esfuerzos efectivos en conjunto que afronten el cambio climático, el mantenimiento de la paz; la prevención del conflicto armado; las pandemias y enfermedades infecciosas; las redes de amenazas y criminales transnacionales; la salvaguardia de los bienes mundiales como los mares, el aire y dominios espaciales; así como el ciberespacio (National Security Strategy 2010, 2010).

Asimismo, Obama destaca el trabajo estadounidense realizado a través de sus misiones diplomáticas y organizaciones multilaterales, como la OTAN o las Naciones Unidas, puntualizó la importante contribución de la participación estadounidense en dichas organizaciones mediante programas de desarrollo que impulsan instituciones transparentes. Así también, la APEE para el 2013 subraya la importancia de permanecer como el pilar de fuertes alianzas entre América y África y entre Europa y Asia, que proporcione confianza mutua y espacio para la negociación constructiva (National Security Strategy 2010, 2010).

En ese sentido, para el 2013, Estados Unidos buscó mantener su presencia e influencia mundial participando activamente en la mayor cantidad de canales que conectan los organismos internacionales y siendo miembro de más de 80 organizaciones internacionales, tanto Gubernamentales como multilaterales. Entre ellas, se encuentra la Organización de Naciones Unidas (ONU), en donde es miembro permanente del Consejo de Seguridad y cuenta con derecho a la opción de veto (CIA, 2015c). Igualmente, la nación norteamericana extiende sus valores y apoya a sus aliados mediante el posicionamiento de un total 307 embajadas, consulados y misiones diplomáticas en más de 190 países en todo el mundo (US Department of State, 2015). No obstante, como se menciona en la NSS, dichas entidades también buscan propagar la oposición a los regímenes que amenacen a los intereses y los principios estadounidenses, basados en los derechos universales (National Security Strategy 2010, 2010).

Por su parte, con las revelaciones de Edward Snowden, se produjo una peligrosa serie de repercusiones en la posición diplomática estadounidense con base en la percepción de su imagen y su confianza por la Comunidad Internacional. Esto se produjo ya que los programas de vigilancia masiva amenazaban los mismos derechos que el gobierno estadounidense buscaba proteger con tanta efusión en su NSS y en su APEE para el 2013, como el respecto y la privacidad.

Así, los miembros del Parlamento Europeo y de la Comisión Europea, incluyendo a la vicepresidenta de la Comisión Europea, Viviane Reding, mencionaron que las revelaciones afectaban la relación de confianza y alegaron que la vigilancia masiva no es una opción que apoyarían. Por ello, redoblaron esfuerzos en fortalecer la protección de su privacidad, tanto colectiva como individual (Wright & Kreissl, 2013, págs. 8, 17). A esto se le sumó enérgicamente el Ministro de Relaciones Exteriores Francés, Laurent Fabius, el presidente François Hollande, la presidenta de Brasil, Dilma Rousseff y más tarde la Canciller Alemana Ángela Merkel –tras descubrir que se interfirieron todas sus comunicaciones privadas– (Wright & Kreissl, 2013, págs. 20-21).

En efecto, el 01 de noviembre de 2013, Brasil y Alemania impulsaron formalmente una resolución ante la Asamblea General de las Naciones Unidas

sobre “El derecho a la privacidad en la era digital”. En dicha resolución, llamaron a todos los países a extender garantías sobre los derechos de la privacidad de la Internet y otras formas de comunicación digital. A pesar de que las resoluciones de la Asamblea General no son legalmente vinculantes, sí revelan la opinión mundial y conllevan peso moral y político (Wright & Kreissl, 2013, págs. 20-21). Así, a finales de noviembre de 2013, se adoptó la resolución por unanimidad. No obstante, aunque Estados Unidos no se opuso, si persuadió efectivamente a la sala para atenuar la tensión, alegando que la interceptación y recolección nacional e internacional de información podría constituir una violación de los derechos humanos en “casos particulares de vigilancia masiva” (UN, 2013; Wright & Kreissl, 2013, p. 21).

En consecuencia, las revelaciones de Snowden afectaron los intereses diplomáticos de su NSS y su APEE para el 2013, al perturbar el status del poder de influencia estadounidense, basado en confianza con sus aliados. Si bien en un determinado momento la influencia le permitió a Estados Unidos lograr ejercer poder en sus aliados –evidenciado en la manera en la que países europeos aceptaron su pedido de limitación de tránsito del avión presidencial boliviano⁴⁶ a pesar de implicar repercusiones en principios de derecho internacional y relaciones internacionales–, tras la mayor difusión de las revelaciones y el antecedente de inteligencia errónea estadounidense en el avión boliviano, Estados Unidos se vio obligado a ceder espacio, desclasificar información sobre sus programas de inteligencia, iniciar procesos de persuasión (*lobby*) y aceptar ciertas normas base en cuanto a la recopilación de información (como sucedió en la resolución de Alemania y Brasil en las Naciones Unidas).

Como resultado, el cambio en la postura estadounidense frente al espionaje masivo, de “nadie escucha sus llamadas” a “todos lo hacen” y finalmente “nos excedimos” (Wright & Kreissl, 2013) comprometió el poder blando de Estados Unidos. Este hecho se ocasionó, no solo por el cambio en la relación de confianza, sino también por la pérdida de coherencia en su

⁴⁶ En julio de 2013, Estados Unidos requirió a países europeos forzar el aterrizaje del avión del Presidente de Bolivia, Evo Morales, quien regresaba a su país luego de negociar temas de energía con Rusia. El avión presidencial boliviano tuvo que aterrizar en Viena, tras haber sido denegado su permiso aéreo para pasar por Francia, Italia, Portugal y España. La aeronave pasó 14 horas en Viena - Austria en una revisión por la supuesta presencia del ex analista de la NSA en ella (Wright & Kreissl, 2013). Al respecto, la UNASUR no tardó en hacer pública su desconcierto y desaprobación de las acciones Estadounidenses y falta confianza hacia Bolivia con el Secretario de las Naciones Unidas, Ban Ki-moon, destacando los principios de inmunidad diplomática y de *bona fide* o buena voluntad (BBC, 2013b).

discurso, que generó un cambio en el accionar de su APEE para 2013. En consecuencia, la denominada agenda política estadounidense cambió de una enraizada posición, en la que se mantenía firme por su convicción en la protección de los derechos, a una política más flexible que buscaba recuperar la confianza dando paso al liderazgo de otros países en temas puntuales.

2.2.3. La necesidad estadounidense de nuevos mercados

En cuanto a la posición económica estadounidense, Obama (2010) destacó que “la prosperidad económica es la fuente del poder americano” y que esta era la clave del posicionamiento estadounidense a largo plazo⁴⁷, particularmente en un tiempo en que la economía mundial estaba fuertemente vinculada con la estadounidense. Por ende, la NSS (2010) estableció que “el fortalecimiento, innovación y crecimiento de la economía estadounidense dentro de un sistema económico internacional abierto que promueva la prosperidad y las oportunidades” es el interés más importante de la nación.

Así también, el primer mandatario estadounidense puntualizó en la NSS que la economía es el pilar que hace posible el logro de los intereses anteriores y que facilita el principal interés de conservar la continuidad del orden mundial de liderazgo estadounidense en temas de cooperación, mediante el cual se promueva la paz, seguridad y oportunidades para enfrentar desafíos mundiales (National Security Strategy 2010, 2010).

Conjuntamente, como se estudió en apartados anteriores, Nye (2009) señala que el poder económico se encuentra dentro del nivel medio del tablero internacional tridimensional, donde el poder es multipolar. En ese sentido, si no se proporciona el apoyo necesario, otros actores pueden adquirir más poder relativo. En consecuencia, Obama reconoce que la economía mundial está siendo reformada por la innovación, las economías emergentes, los cambios a otras fuentes de energía y la recuperación de la desastrosa recesión mundial. Destaca, además, que cada vez más actores manejan poder e influencia. Así, individuos, corporaciones y sociedades civiles han incrementado el papel que desempeñan en el mundo. De esta forma, para Estados Unidos es imperativo plantear una estrategia que fortalezca el balance financiero, mejore la apertura

⁴⁷ El presidente Obama destaca, además, que la economía estadounidense paga la milicia, asegura la diplomacia y apoya al desarrollo mundial (Obama, National Security Strategy 2010, 2010).

de mercados y dinamice la competencia estadounidense (Obama, National Security Strategy 2010, 2010).

Con esta meta, Obama estableció en la NSS (2010) reformas al sistema financiero, dinamización de la competencia estadounidense mediante mejoras en los servicios de educación, el capital humano, la ciencia, tecnología e innovación. Igualmente, propuso abrir mercados extranjeros, de modo que se genere y facilite una mayor demanda de productos estadounidenses en otros países para incrementar los niveles de exportación, generar fuentes de empleo y mejorar los canales de comunicación con otros países. Finalmente, se promueve la generación de un ambiente político y económico pacífico que ayude a mantener el liderazgo estadounidense en el mundo.

En el aspecto financiero, de acuerdo con la Cámara de Comercio de Estados Unidos, los mercados internacionales significaban el 74% del poder adquisitivo estadounidense a nivel mundial, el 87% del crecimiento económico americano y el 95% de los consumidores de Estados Unidos a nivel mundial (FPI, 2013). Además, la Cámara de Comercio estimaba que más de 50 millones de trabajadores estadounidenses laboraban para compañías de comercio internacional, en donde uno de cada tres trabajos de industria dependía de las exportaciones. De igual manera, uno de cada tres acres de tierra cultivable estadounidense estaba planificado para alimentar consumidores en el exterior. Por último, según el Departamento Económico de Comercio y Estadísticas estadounidense, para el 2011, la inversión extranjera durante la última década representó más de 5 millones de empleos para Estados Unidos (FPI, 2013).

A partir de los resultados obtenidos, la APEE para el 2013 propuso “completar las negociaciones de la Asociación Transpacífica con Asia, de tal modo que se incrementen las exportaciones y se beneficie a los trabajadores estadounidenses” (Obama, 2013c). Asimismo, se planteó “establecer una Asociación Transatlántica para el Comercio y la Inversión (T-TIP por sus siglas en inglés), o tratado de libre comercio con la Unión Europea” (Obama, 2013c), el cual será estudiado a profundidad dentro del tercer capítulo.

Sin embargo, las revelaciones de Edward Snowden comprometieron también los intereses económicos de su NSS y la APEE para el 2013, al

perturbar el objetivo principal de la política exterior estadounidense y el desarrollo económico, pilar fundamental para la continuación de su status del poder e influencia mundial. De acuerdo, con el ex vicepresidente estadounidense Dick Cheney, así como con el presidente Obama en la NSS, las revelaciones de Edward Snowden afectan el sistema de recolección de inteligencia estadounidense, de vital importancia para conducir la política exterior americana en asuntos no solo militares, pero también económicos (Obama, 2010; Wright & Kreissl, 2013).

Simultáneamente, los documentos filtrados por Snowden revelaban que la NSA obtuvo acceso a la información de la compañía brasileña Petrobras y, que en conjunto con el GCHQ, espía a la OPEC (Wright & Kreissl, 2013, pág. 28). Según el proyecto de investigación IRISS –patrocinado por la Comisión Europea–, estas revelaciones sugirieron que “las actividades de espionaje de la NSA no estaban solamente direccionadas en la lucha contra el terrorismo, sino también en la posibilidad de dar a las empresas americanas impulso y perspectiva interna en las estrategias de negociación de otros países y compañías” (2013, p. 28).

Consecuentemente, el gobierno federativo de Brasil propuso introducir una ley para forzar a las compañías digitales a almacenar su información dentro de su país, para que dichas compañías estuviesen sujetas a sus leyes de privacidad de información. Igualmente, tanto el gobierno brasileño como la Unión Europea establecieron un proceso de desarrollo de nuevos sistemas de encriptación de información y sistemas de almacenamiento independientes para protegerse contra hackers (Wright & Kreissl, 2013, p. 30).

Similarmente, las revelaciones amenazaron la confianza de los aliados estadounidenses y socios en la negociación de acuerdos comerciales y forzaron a los países a “tomar pausas” en la negociación de sus tratados y acuerdos de comercio. Un ejemplo aplicable en este tema, se dio con la Presidenta brasileña Dilma Rousseff y la cancelación de su visita oficial a Estados Unidos para dialogar sobre dinamización de ambas economías en aspecto comercial (Wright & Kreissl, 2013, pp. 10, 35). De esta forma, el caso Snowden, contrario a mejorar la situación económica estadounidense y la consecución de su APEE para el 2013 en sus aspectos económicos, generó un escenario de incertidumbre y complicación en la negociación de diversos

tratados. Al respecto, el principal acuerdo que se puso en duda con las revelaciones fue el T-TIP entre Estados Unidos y la UE. Esto se debe a la crítica europea sobre las revelaciones de espionaje estadounidense que podían implicar una ventaja ilegítima para los negociadores estadounidenses (Wright & Kreissl, 2013). En ese sentido, las negociaciones no contarían con estándares de confianza y reciprocidad necesarios para concretar una alianza que promueva el dinamismo comercial en ambas partes.

2.3. Política de negociaciones de Estados Unidos

Como ha revisado dentro del presente capítulo, las revelaciones de Snowden afectaron el statu quo y posicionamiento hegemónico estadounidense al dificultar el alcance de los objetivos de su APEE para el 2013 en aspectos militares, diplomáticos y económicos. Keohane y Nye (1998) explican que este revés en el posicionamiento estadounidense se produce por la alteración en la percepción de beneficio de los Estados seguidores del hegemón, llevándolos a cuestionar el liderazgo. De esta forma, se reduce el beneficio que la hegemonía consigue tras asumir los costos de liderazgo y pasa a un escenario en el que debe incurrir en costos aún mayores para obtener sus metas propuestas.

Por consiguiente, Estados Unidos debe remitirse a la cooperación y negociación con concesiones en los intereses de sus contrapartes para retomar proyectos de integración económica. Dichos proyectos tienen la intención de consolidar su poder económico, el cual es el principal objetivo de su estrategia de seguridad nacional y de su política exterior para el 2013. En efecto, previo al tratamiento de las consecuencias del espionaje dentro de las negociaciones del T-TIP, se considera pertinente determinar los lineamientos de la negociación estadounidense mediante el estudio de un modelo de negociación que facilite su comprensión.

Por ello, para la presente investigación se utilizará el modelo de negociación de Harvard, puesto que este presenta una guía sistemática completa. Este modelo de negociación, creado en Estados Unidos, toma en consideración indicadores no contemplados en otros modelos, lo que lo convierte en uno de los métodos más reconocidos y empleados en el mundo. Además, se lo ha utilizado ampliamente en importantes negociaciones

estadounidenses y, como analizaremos en el próximo capítulo, es el modelo de negociación que más se aproxima a explicar el comportamiento de negociación del presidente Barack Obama frente a la Unión Europea, luego de las revelaciones de Edward Snowden.

Ahora bien, dentro del estudio de las relaciones internacionales, negociar se entiende como proceso de acuerdo entre dos o más partes y por lo general trata asuntos políticos o intercambios comerciales. Desde esta perspectiva, Howard Raiffa⁴⁸ (1991) y los autores Plano & Olton (1980, p. 309), explican que la negociación es una técnica que combina arte⁴⁹ y ciencia⁵⁰ para el arreglo pacífico de disputas y fomento de intereses de una o ambas partes. Este proceso puede resultar en un beneficio mutuo y requiere creatividad y racionalidad. Así también, los profesores Roger Fisher y William Ury (2011, p. 15) mencionan que “negociar es una forma de conseguir lo que se quiere de otros” implicando un “proceso de comunicación de dos sentidos” para llegar a un acuerdo “cuando existen intereses comunes y opuestos”.

Complementariamente, Raiffa (1991, pp. 129-130) sugiere que una negociación implica la recepción de información confidencial, en el sentido de que los precios reservados de ambas partes permiten maximizar resultados y encontrar escenarios de suma-no-nula. Sin embargo, si una parte conoce el precio reservado de la otra, contará con una ventaja significativa y el resultado dependerá tanto de sus técnicas de negociación, como de su testarudez para convencer a la contraparte de que el área de acuerdo es sumamente pequeña (Raiffa, 1991, pp. 61-62). Por tanto, en el presente estudio se entenderá a la negociación como un proceso de comunicación que involucra a dos o más partes y que tiene como finalidad conseguir acuerdos favorables entre las mismas. El resultado de dicho proceso, además, puede ser mejorado por las habilidades y conocimientos de una de las partes (Fisher, Ury, & Patton, 2011; Raiffa, 1991).

⁴⁸ Howard Raiffa: PhD en matemática, destacado teorista estadounidense, pionero del análisis de decisiones con diversos trabajos sobre teoría de decisiones, teoría de juegos, teoría de comportamiento y análisis de negociaciones. Profesor de la Universidad de Harvard y fundador del Instituto Internacional de Análisis Aplicado a Sistemas (IIASA *por sus siglas en inglés*) (Raiffa, 1991).

⁴⁹ Arte entendido como habilidades y capacidades moldeadas por una persona y su cultura para resultar en un valor simbólico (Raiffa, 1991).

⁵⁰ Ciencia entendida como un conocimiento probado que puede ser replicado para obtener un resultado similar o exacto (Raiffa, 1991).

Visto de esta forma, al hablar de la política de negociación estadounidense, se trata de una estrategia que guía el accionar de las negociaciones del país con la finalidad de fomentar sus intereses políticos, socio-económicos o de seguridad. Este proceso se fundamenta en un modelo (método) de negociación y combina tanto cultura (comportamiento), como factores estructurales (recursos) (Raiffa, 1991; USIP, 2002).

Por otro lado, en cuanto al poder de negociación, se destaca al poder como la capacidad para obtener resultados deseados a través de amenazas, incentivos, atracción y persuasión (Nye, 2009, p. 160). En ese sentido, el poder de negociación se comprende como la facultad de alcanzar arreglos pacíficos – resultados– que se persiguen en función de los recursos disponibles – creatividad, racionalidad, factores estructurales– y el comportamiento –cultura, influencia, comunicación y estrategia. Análogamente, dicho poder se puede atribuir a un Estado o a un individuo y, dependiendo de la calidad de la información disponible, poseerá un valor estratégico (Keohane & Nye, 1998; Nye J. S., 2009; Raiffa, 1991)p.

Ahora bien, para continuar con el análisis de los lineamientos de la negociación estadounidense, en los siguientes tres apartados se analizan los siguientes puntos: (1) fundamentos y características del modelo de negociación estadounidense; (2) aplicación, adaptabilidad y expansión de modelo en cuestión; y (3) percepciones mundiales del modelo de negociación estadounidense.

2.3.1. Fundamentos y características del modelo de negociación estadounidense

En 1977, los profesores de Harvard Roger Fisher y William Ury –en cooperación con Bruce Patton– desarrollaron un modelo de negociación en base a principios, el cual fue impulsado por la Escuela de Leyes de la Universidad de Harvard en su Programa sobre Negociación (P.O.N. por sus siglas en inglés) (Masache, 2016, p. 16). Según los autores del modelo, cada negociación es diferente, pero los elementos básicos de la misma no cambian. Así, aplicar un método de negociación debería ser relativamente simple. Sin embargo, al momento de aplicarlo, muchas veces se cae en extremos (como la negociación blanda o la dura). De esta forma, los autores sostienen que para

que un proceso de negociación sea exitoso, debe medirse conforme a tres criterios: (1) conducir a un acuerdo inteligente, (2) ser eficiente y (3) mejorar o no deteriorar la relación de las partes (Fisher, Ury, & Patton, 2011, p. 22).

El modelo de negociación de Harvard se fundamenta en el hecho de que una negociación no debe focalizarse en las posiciones, sino concentrarse en los intereses. En efecto, este modelo, también conocido como *negociar sin ceder*, presenta una guía sistemática basada en cuatro principios y siete elementos que facilitan el proceso de negociación mediante un enfoque cooperativo para optimizar recursos, ser justos –proteger de quienes quieren sacar ventaja– y ayudar a perdurar las relaciones en el tiempo. Sus 4 principios son: (1) separar a las personas del problema, (2) concentrarse en los intereses, no en las posiciones; (3) inventar soluciones de beneficio mutuo; e (4) insistir en que el criterio sea basado en algún criterio objetivo (Fisher, Ury, & Patton, 2011, pp. 28-30).

Con relación al primer principio, “separar a las personas del problema”, el modelo de Harvard explica que los negociadores son seres humanos, no máquinas. Por ello, cada uno tiene valores, sentimientos, emociones y una manera distinta de comunicarse, así como una percepción de la realidad e interpretación del mensaje distinta. En consecuencia, es necesario contar con una comunicación eficaz, que sea bidireccional, permitiendo contemplar la situación desde ambas perspectivas y evitando deducciones fundadas en temores propios para conocer a la persona detrás del negociador (Fisher, Ury, & Patton, 2011, pp. 35-37). En palabras de Sun Tzu: “Si conoces a los demás y te conoces a ti mismo, ni en cien batallas correrás riesgo...” (Tzu, 2001, 11).

Dicho modelo de negociación recomienda reconocer las emociones –propias y ajenas– como explícitas puesto que estas pueden ser más relevantes que las palabras. Por ende, es importante permitir a la otra parte que se desahogue, escucharla en silencio y atentamente, sin responder a posibles ataques y pedir que continúe hasta terminar. Igualmente, se recomienda no reaccionar ante un estallido emocional, sino más bien emplear gestos simbólicos⁵¹ y hablar con un propósito. Esto quiere decir que antes de

⁵¹ Gestos simbólicos: en su libro Fisher, Ury y Patton (2011) mencionan como ejemplo a Benjamín Franklin, quien solía pedir un libro a su adversario, lo que en consecuencia, hacía sentir bien a la persona y le daba el agradable sentimiento de que le debía un favor.

decir algo significativo, se debe estar seguro de que los que se quiere conseguir con ello y que el mensaje sea entendido claramente (Fisher, Ury, & Patton, 2011, pp. 47-49).

En relación al segundo principio, “concentrarse en los intereses no en las posiciones”, los autores Fisher, Ury y Patton (2011, pp. 59-63) destacan que los intereses definen el problema, por lo que es necesario conciliar los intereses y no las posiciones para que la solución sea prudente. De este modo, pueden existir intereses compartidos y compatibles tras posiciones opuestas. No obstante, las posiciones, al ser la parte visible de lo que las partes requieren y demandan, constituyen la parte superficial del conflicto y muchas veces nublan la cooperación permitiendo creer que se trata de una negociación suma cero. Por ello, los autores sugieren dar a conocer abiertamente los intereses y preguntar por los de la contraparte, para que no sean ignorados y se puedan ordenar según su importancia (Fisher, Ury, & Patton, 2011).

Respecto al tercer principio, “inventar soluciones de beneficio mutuo”, el modelo Harvard sugiere que al tener una sola opción, se puede dificultar el proceso y llevarlo a una negociación de posiciones. Por esta razón, la creatividad como habilidad para inventar opciones es una de las destrezas más útiles para un negociador (Fisher, Ury, & Patton, 2011, pp. 76-77). Justamente, mientras más opciones y alternativas se planteen, mejor será el abanico de opciones del cual se podrá tomar más cómodamente una decisión que sea de mutuo beneficio. Asimismo, los autores señalan que es importante separar el proceso de invención de la crítica y decisión, ya que se puede caer en cuatro obstáculos al momento de generar opciones. Estas dificultades son: (1) juicios prematuros, (2) la búsqueda de una sola respuesta, (3) el supuesto de que el pastel es de tamaño fijo y (4) la creencia de que la solución del problema depende únicamente de una de las partes (Fisher, Ury, & Patton, 2011, pp. 76-79).

Fisher, Ury y Patton (2011, pp. 79-98) sugieren tomar en cuenta las siguientes consideraciones para superar estas vicisitudes en la elección de alternativas dentro de la negociación. En primer lugar, se deben establecer reglas para definir el propósito de las opciones y variar el ambiente de trabajo y proponer que las ideas no serán criticadas al ser planteadas. En segundo lugar, se recomienda seleccionar un pequeño grupo de participantes –negociadores

del mismo grupo, expertos externos o de la misma contraparte– y posicionarlos uno al lado de otro frente al problema, con el fin de lidiar con la dificultad en conjunto. En tercer lugar, se debe proporcionar ideas enfocadas al problema, registrarlas de forma visible para todos, señalar las más prometedoras y buscar mejorarlas. Finalmente, se deben evaluar las ideas, al indagar en preferencias basadas en intereses comunes y al simplificar las opciones de modo que sea más fácil decidir.

Adicionalmente, tomando en cuenta el segundo y tercer principio, el modelo de Harvard y Howard Raiffa (1991, pp. 152-153) sostienen que se pueden obtener mejores resultados cuando se dispone de información cuantitativa y no cualitativa. Por ende, es importante asignar valores, estimaciones de ganancia, así como parámetros sobre cuánto realmente se da por algo de valor similar (Fisher, Ury, & Patton, 2011). En efecto, al negociar varios temas con varias opciones, una de las mejores maneras de mejorar los resultados es asignando un valor ponderado a cada tema fundamentado en su peso o importancia. Este mecanismo se efectúa, ya que posiblemente un valor que es medianamente importante para una parte puede ser sumamente importante para otra. En aquel punto, se encuentra la oportunidad para negociar de acuerdo a las necesidades existentes⁵² (Raiffa, 1991, pp. 177-178).

Con relación al cuarto principio, “insistir en que el criterio se base en algún criterio objetivo”, los autores Fisher, Ury y Patton (2011) señalan que para llegar a una decisión justa es importante poner los puntos de la negociación a criterio de una tercera parte externa y neutral o negociar sobre alguna base independiente de la voluntad de las partes. De esta forma, el modelo de negociación de Harvard (2011) indica que mientras más criterios de eficiencia, equidad o respaldo científico se puedan implementar, más equitativo, prudente y eficiente será el resultado. Además, dichos criterios no serán establecidos mediante presiones y se producirán acuerdos de forma más amistosa y en relación a principios. Ejemplos de este principio pueden ser proponer la revisión de un experto del área o consultar qué clase de reglamentos tiene el gobierno para el tipo de contrato en cuestión.

⁵² Howard Raiffa explica (1991) que este tipo de situaciones se pueden encontrar en negociaciones donde dos partes negocian sobre el valor, calidad y tiempo de pago de un ítem o varios, así una parte puede estar más interesada en el tiempo que en el valor y viceversa. De esta forma, una acepta no reducir el precio de un producto pero sí incrementar el plazo de pago o su calidad. Así también, se puede conseguir ceder en un interés de menor valor a cambio de que la contraparte ceda en otro de mayor valor para la primera pero menor para la segunda.

Por otro lado, el modelo de Harvard se apoya en siete elementos de la negociación. El autor Roger Fisher, en colaboración con Danny Ertel, (1998) recomienda considerar estos elementos, tanto en el proceso de prenegociación como en la negociación en sí. Los elementos de la negociación se presentan cada uno con una pregunta objetiva que todo negociador debe plantearse. Los siete elementos son: (1) intereses, (2) opciones, (3) alternativas, (4) legitimidad, (5) comunicación, (6) relaciones y (7) compromiso.

Con relación a los intereses, los autores plantean la pregunta “¿qué quiere la gente realmente?”. Así, destacan que todos los negociadores tienen intereses y necesidades que los dirigen, por lo que es importante preguntarse el porqué de algo y si ello satisface la necesidad propia y de la otra parte (Fisher & Ertel, 1998, p. 29). Complementariamente, Raiffa (1991, p. 128) alude que los primeros pasos de preparación para una negociación son conocerse a sí mismo y conocer al adversario. Igualmente, puntualiza la importancia de evaluar el *precio reservado*⁵³, propio y especular sobre el de la otra parte, al ponerse en su lugar.

Con respecto a las opciones, el modelo de Harvard pregunta “¿cuáles son los posibles acuerdos o partes de un acuerdo?”. Como se analizó en el segundo y tercer principio, se plantea que “de la diversidad de perspectivas, recursos o intereses dimana la oportunidad de crear valor” (Fisher & Ertel, 1998, pp. 46-47). Razón por la cual, los autores explican que se debe buscar la forma de trabajar juntos para obtener mucho más provecho –agrandar el pastel antes de repartirlo– concibiendo más ideas y localizando la mejor opción a un acuerdo negociado o MOAAN⁵⁴. Así también, sugieren considerar la percepción individual de factores como el riesgo, la cadencia temporal y el valor marginal de la misma cosa (Fisher & Ertel, 1998, págs. 50-53).

En función a las alternativas, el modelo de Harvard propone la pregunta “¿qué hacer si no hay acuerdo?”, señalando que no todas las negociaciones

⁵³ Precio reservado entendido por Howard Raiffa (1991) como el valor mínimo absoluto que como maximizador se está dispuesto a recibir.

⁵⁴ Con relación a la diferencia entre MOAAN y MAPAN: MOAAN es la mejor *opción* a un acuerdo negociado, mientras que la MAPAN es la mejor *alternativa* para un acuerdo negociado. La diferencia entre opción y alternativa está dada por el margen de posibilidades a elegir dentro de la negociación o caso específico en la primera; y el abanico de oportunidades fuera de las negociaciones o caso específico en la segunda.

terminan en acuerdos, dado que puede no existir una zona de acuerdo⁵⁵. Motivo por el cual, se recomienda conocer y repasar la mejor alternativa para un acuerdo negociado o MAPAN, con el propósito de no ceder ante la presión de que no se concluya el acuerdo y de saber también cuándo retirarse (Fisher & Ertel, 1998, pp. 64-65).

En razón de la legitimidad, los autores Fisher y Ertel (1998) sugieren pensar en los criterios que se utilizan para convencer a cada una de las partes de que no se les está estafando. Se destaca, así, que en ciertas ocasiones es inevitable que los intereses entren en conflicto. Por esta razón, un negociador debe prepararse adecuadamente reflexionando e investigando los hechos y procesos imparciales que le permitan demostrar lo justo, al igual del por qué una parte debería estar de acuerdo con la otra. Adicionalmente, Raiffa (1991, p. 131) señala la alternativa de pensar en cómo actuaría un árbitro si se le presentara el dilema, previo a solicitar su apoyo o el de un experto como se mencionó en el cuarto principio.

Con relación a la comunicación, el modelo plantea la pregunta: “¿preparado para escuchar y hablar eficazmente?”, puesto que el proceso de comunicación puede cambiar el antagonismo en cooperación. Para ello, los autores sugieren prepararse al tener en cuenta que se debe escuchar cuidadosamente, pensar en lo que se espera que diga la otra parte y en evaluar luego su estrategia. Igualmente, se enfatiza la importancia de separar siempre los intereses de la posición y de buscar acciones comunes, como se mostró en el primer principio (Fisher & Ertel, 1998, pp. 107-108).

De acuerdo con las relaciones, los autores Fisher y Ertel (2011, pp. 121-122) destacan que uno de los objetivos del modelo es mejorar o no dañar la relación con la otra parte, sobre todo si se precisa de varias negociaciones. En efecto, es fundamental separar a las personas del problema como en el primer principio y centrarse, en su lugar, en lo que se puede hacer para mejorar la relación mutua y mantenerla a largo plazo.

Finalmente, con relación a los compromisos, es necesario estar al tanto de los compromisos que se busca contraer. El modelo de negociación de

⁵⁵ Zona de acuerdo: entendida desde la perspectiva de Howard Raiffa (1991) como el espacio en la que ambas partes sobrepasan su precio reservado y maximizan sus ganancias.

Harvard señala que los buenos negociadores empiezan por pensar en dónde les gustaría terminar y, así, pensar en un camino para llegar a su propósito. De esta forma, en la conclusión de una negociación a no ser que se abandone las partes generan compromisos claros, bien planteados y duraderos (Fisher & Ertel, 1998). Con la finalidad de profundizar el entendimiento sobre la política de negociación de Estados Unidos, dentro del siguiente punto se vinculará el modelo de negociación de Harvard con factores estructurales y culturales que moldean su aplicación y adaptabilidad.

2.3.2. Aplicación, adaptabilidad y expansión del modelo de negociación de Estados Unidos

Como se mencionó en el punto anterior, los negociadores, cuentan con valores, emociones, percepciones y una manera de comunicarse distinta (Fisher, Ury, & Patton, 2011). De hecho, cada negociador es diferente, más el estilo de negociación individual se ve reflejado en cada nación y viceversa. De esta forma, la aplicación y adaptabilidad de un modelo de negociación se produce a partir de los factores estructurales y la cultura de una nación (USIP, 2002, p. 1). Por lo tanto, el presente modelo se torna complejo y multifacético. Sus negociadores, de igual manera, son enérgicos, explícitos, legalistas, orientados a resultados, individualistas y sobre todo pragmáticos⁵⁶ (Solomon & Quinney, American Negotiating Behavior, 2010).

Por una parte, dentro de las influencias estructurales de la posición estadounidense, se encuentra principalmente su “poder internacional”⁵⁷ debido a los intereses de su política exterior y las conexiones que han desplegado para el ejercicio de dicho poder (USIP, 2002, p. 1). Efectivamente, como analizamos en puntos previos, los Estados Unidos juegan un rol principal en numerosos organismos internacionales, como en las Naciones Unidas y en la Organización Mundial de Comercio (OMC). Conjuntamente con otros factores estructurales –geografía, geopolítica, estructura de gobierno, indicadores económicos, composición demográfica, sus sistemas legales y de educación– Estados Unidos moldea su estilo de negociación y obtiene una habilidad inigualable para estimular un acuerdo (Solomon & Quinney, 2010).

⁵⁶ Pragmatismo entendido como la visión que prioriza la utilidad y practicidad de las cosas al momento de buscar soluciones a problemas, independientemente de conceptos y presunciones fijas o cerradas.

⁵⁷ Poder Internacional entendido desde la perspectiva estadounidense de hegemonía y statu quo que direcciona su política en la consolidación de poder duro económico.

Por otra parte, la cultura influncia el estilo de negociación estadounidense de tres formas complejas: la perspectiva y enfoque del problema; el uso del léxico y lenguaje; y el individualismo y uso del tiempo. En primer lugar, la perspectiva y enfoque del problema se enfocan tanto en el sentido de proceso como en la orientación a resultados (Solomon & Quinney, 2010). Por ende, la mentalidad estadounidense concibe a las negociaciones como un proceso lineal y se esfuerza por enfocarlo en una técnica científica que mejore sus resultados y que neutralice, además, las emociones que puedan amenazar análisis claros para soluciones razonables (USIP, 2002).

En consecuencia, los estadounidenses aplican mayormente el modelo de negociación de Harvard –puntualmente el primer principio “separar a las personas del problema”– como una secuencia de pasos (Fisher, Ury, & Patton, 2011). A partir de aquel modelo, un problema es identificado y estudiado en la prenegociación. Más tarde, un proceso es implementado para su desarrollo; y, finalmente, una solución es encontrada; culminando en el “fin del juego” y en un contrato preciso, legalista y vinculante (Solomon & Quinney, 2010). Por consiguiente, el panorama de los estadounidenses se plantea de una manera profundamente positiva por su sentido técnico, serio, ordenado y práctico que promete ser eficiente, al no perder el tiempo ni dejar que las emociones los distraigan (USIP, 2002, p).

En segundo lugar, el uso del léxico y lenguaje en la cultura estadounidense proveen ideas y términos que moldean sus concepciones sobre conflicto y negociación (Solomon & Quinney, 2010). En efecto, las principales fuentes de esta influencia son el deporte, el cristianismo y la influencia legal anglosajona. Por un lado, los estadounidenses utilizan ampliamente metáforas deportivas para expresar sus ideas como *moving the goalposts*⁵⁸, *being on a level playing field*⁵⁹ o *putting the ball in the other guy's court*⁶⁰ (USIP, 2002, p. 6). Así también, al concebir una negociación desde el deporte se promueve el espíritu de equipo, la autodisciplina y el esfuerzo de ambas partes; además de aceptar la posibilidad de resultados controlables donde cualquiera puede ganar (USIP, 2002, p. 6).

⁵⁸ *moving the goalposts*: moverse en posiciones de anotación

⁵⁹ *being on a level playing field*: estar al nivel del campo de juego

⁶⁰ *putting the ball in the other guy's court*: poner el balón en la cancha de la contraparte

Por otro lado, el cristianismo brinda conceptos religiosos que favorecen la concepción del conflicto, sobre todo el de la reconciliación. Este, al tener como fin alcanzar la paz se traduce en el objetivo de negociar con mentalidad de ganar-ganar, así como el de brindar a una actividad una celeridad trascendente (Solomon & Quinney, 2010). Al mismo tiempo, el lenguaje de los negociadores estadounidenses se concibe como el de “abogados por entrenamiento”. Justamente, los valores de la tradición legal anglosajona enfatizan el análisis inductivo, vocabulario preciso y pragmatismo, en lugar de razonamiento deductivo y principios abstractos. Finalmente, al ser el inglés el principal idioma de las negociaciones, los negociadores estadounidenses sostienen la ventaja de poder expresar lo que quieren decir de manera explícita, precisa, legalista, vigorosa e incluso franca (USIP, 2002, pp. 6-7).

En tercer lugar, el individualismo y uso de tiempo marcan abismalmente el estilo de negociación estadounidense. Respecto al individualismo, un estudio del Instituto estadounidense para la paz (USIP por sus siglas en inglés) (2002, p. 7) reveló que en culturas colectivas como la china y japonesa, la comunicación es alusiva en lugar de directa. Además, el contexto en que el mensaje es enviado es tan importante como el mensaje. Sin embargo, al ser la cultura estadounidense individualista, usa el lenguaje de manera directa y explícita sin prestar atención al contexto (Solomon & Quinney, 2010). Efectivamente, el estudio reveló que los negociadores estadounidenses fallaban al poner atención en el lenguaje corporal y perderían señales significativas. Por otra parte, dentro de culturas colectivas el silencio en negociaciones es aceptable, sobre todo si la alternativa es pronunciar desacuerdo. No obstante los estadounidenses se incomodan ante el silencio y esto puede ser catalogado como un acto descortés (USIP, 2002, p. 8).

En relación al tiempo, la cultura estadounidense no está inclinada a usar el tiempo para formar amistades, sino para seguir con los negocios de inmediato y lograr acuerdos lo más pronto posible (USIP, 2002, p. 7). Así, muchas veces intentan condicionar a sus contrapartes para aceptar la imperiosa necesidad de enfatizar que el tiempo es inusualmente propicio para llegar a un beneficioso diálogo (Solomon & Quinney, 2010). De acuerdo con un estudio sobre el comportamiento de negociación americano por el Instituto estadounidense para la paz (USIP) (2002, p. 7) “los negociadores estadounidenses definen una ventana de oportunidad y buscan empujar a su

contraparte por ella” –desde luego bajo sus términos. Sin embargo, la situación puede invertirse cuando el presidente estadounidense desea demostrar el éxito de su política exterior al público nacional e internacional, mediante la firma de un acuerdo en una visita planificada. En dicha ocasión, la contraparte puede aprovechar la posición americana para reusarse, a no ser que se hagan concesiones (Solomon & Quinney, 2010).

En resumen, la aplicación, adaptabilidad del modelo de negociación de Harvard –4 principios y 7 elementos– se produce en concordancia con la cultura estadounidense y sus factores estructurales. Además, a través de sus programas internacionales el modelo de negociación estadounidense se expande perfilando negociadores con el estilo estadounidense (P.O.N. Harvard, 2016). Por consiguiente, la perspectiva cultural de los negociadores estadounidense es positiva al contar con un lineamiento técnico, ordenado, práctico y orientado a resultados. Por ello, los estadounidenses buscan concentrarse en la preparación previa, en la separación de las personas –emociones– del problema; en basar sus resultados en criterios jurídicos y, sobre todo, en ahorrar tiempo. Sin embargo, existen factores culturales que se contraponen al modelo en su aplicación. Igualmente, se observa la característica estadounidense en el uso del tiempo, su concepción en cuanto a su posición mundial aventajada, su innegable individualismo y el uso de canales de comunicación que confrontan al criterio del modelo que intenta mejorar, o al menos, no deteriorar la relación de las partes. Por esta razón, muchas veces su estilo de negociación recibe críticas de sus contrapartes internacionales, las mismas que se analizarán a continuación.

2.3.3. Percepciones mundiales sobre el modelo de negociación estadounidense

De acuerdo con el estudio realizado por el Instituto estadounidense de la paz (USIP) (2002), el estilo de negociación estadounidense es percibido por otros países y profesionales del área como el de un duro negociador apegado a las leyes y al tiempo. Este modelo está muchas veces más interesado en persuadir, sermonear e incluso intimidar, más que en negociar para que una parte acepte sus términos. Como resultado, el estudio del Instituto estadounidense por la paz sugiere que el estilo de negociación estadounidense, basado en el modelo de *negociar sin ceder*, hace uso de la presión al separar a las personas del problema y poner atención en los

intereses. De igual manera, los estadounidenses se apoyan en su preparación, pragmatismo y poder como hegemonía mediante la aplicación de criterios objetivos para demostrar los beneficios o consecuencias de realizar un acuerdo en sus términos. Como estrategia complementaria, buscan también hacer uso de todos los canales de comunicación disponibles para demostrar la validez de sus criterios (USIP, 2002, p. 1).

En primer lugar, los negociadores estadounidenses hacen uso del poder hegemónico estadounidense, en función de sus recursos tecnológicos, militares y económicos (USIP, 2002). Justamente, al encontrarse a la cabeza del desarrollo tecnológico y de seguridad, en conjunto con su disponibilidad financiera, prefieren con frecuencia intimidar y persuadir en lugar de realmente negociar (USIP, 2002, p. 1). Nye (2009) subraya que Estados Unidos se mantiene como una hegemonía en términos militares y de seguridad respecto al primer nivel del tablero tridimensional de las relaciones internacionales. En este aspecto, las negociaciones estadounidenses que tratan la temática de la seguridad y tecnología son diferentes a las comerciales. Dichas negociaciones, se muestran relativamente más cooperativos en mesas de seguridad, a cambio de recibir más concesiones en las que respectan al comercio (Solomon & Quinney, 2010, p. 204).

En segundo lugar, los negociadores estadounidenses, especialmente los diplomáticos, generalmente se encuentran preparados en relación al caso. Asimismo, son sumamente prácticos al momento de organizar hechos y argumentos coherentes para convencer a través de las ventajas de aceptar un acuerdo en sus términos, así como para resaltar los costos de no hacerlo (Solomon & Quinney, 2010). No obstante, su sentido del tiempo, enfoque a resultados, el considerar que se debe aceptar su dirección inmediatamente porque un trato con buenas ofertas habla por sí solo y su “sermón” sobre lo adecuado, es muchas veces mal visto y se interpreta por sus contrapartes como una descortesía al no prestar atención a las relaciones y emociones. (USIP, 2002, p. 8).

En tercer lugar, el uso de los canales de comunicación estadounidense en ocasiones presenta más intimidación y desconsideración. Por ende, la percepción internacional de diplomáticos y teóricos en el estudio del USIP (2002, p. 8) expone que, los negociadores estadounidenses dispuestos a

alcanzar resultados, usarán todos los canales de comunicación disponibles, incluyendo los “canales traseros” y no oficiales para fomentar progreso nacional. Por consiguiente, buscarán segundas vías mediante expertos del área o contactos cercanos para idear nuevas aproximaciones y tratar temas intratables. De igual manera, los canales traseros permiten negociar directamente entre altas autoridades, reconocidas o no, sin temor a la reacción pública sobre una idea y la vinculación de varios temas (Solomon & Quinney, 2010).

A los negociadores estadounidenses, sobre todo los diplomáticos, se los percibe como negociadores duros pero justos, la mayoría de profesionales del área, incluyendo diplomáticos y negociadores de otros países, los aprecian más como un poder hegemónico menos interesado en negociar que en persuadir, sermonear e intimidar. Dichos negociadores están guiados cuidadosamente por una metodología que busca la ganancia cooperativa, así como negociar sobre los intereses y no emociones o posiciones. Más aún, estos negociadores intentan que las partes reconozcan las ventajas de aceptar un trato en sus términos y los costos de no hacerlo (USIP, 2002, p. 3).

En ese sentido, uno de los ejemplos del nivel de negociación estadounidense referente a sus políticas de inteligencia, se ejemplifica cuando Estados Unidos logró persuadir satisfactoriamente a la Comisión Europea para suprimir el artículo 42.1 de la regulación europea propuesta en materia de protección de datos (Wright & Kreissl, 2013, p. 17). De acuerdo con una versión filtrada de la misma el 29 de noviembre de 2011, el punto en mención incluía una cláusula que establecía que bajo ninguna circunstancia reconocería una petición de información personal por una corte, tribunal o decisión de una autoridad administrativa de un país tercero. No obstante, el 25 de enero de 2012, cuando la regulación oficial fue presentada, Estados Unidos influyó satisfactoriamente en la remoción de dicha cláusula que atentaba directamente contra sus políticas de inteligencia. (Wright & Kreissl, 2013, p. 17)

Al término de este capítulo, se cumplió con el segundo objetivo del presente trabajo de disertación que consiste en determinar los cambios dados en el statu quo y en la agenda de la política exterior estadounidense, a partir de las declaraciones de Snowden y la nueva percepción de la imagen de Estados Unidos por la comunidad internacional. En primera instancia, se analizó el statu

quo y la hegemonía del siglo XXI, mediante su conceptualización teórica, evolución e influencia del poder comportamental. En segunda instancia, se examinó a profundidad la agenda de política exterior estadounidense (APEE) para el 2013 y la *Nacional Security Strategy* (NSS) vigente para dicho año. De esta forma, se analizó la capacidad militar, la presencia diplomática y la necesidad de nuevos mercados que enmarca la APEE en 2013 y los cambios a virtud de las declaraciones de Snowden. Igualmente, se abordó las implicaciones de la privacidad nacional e internacional, misma que repercutió en la percepción de la imagen de confianza estadounidense por parte de la comunidad internacional.

En tercera instancia y con la meta de determinar el accionar poder de negociación estadounidense, se analizó la política de negociaciones de Estados Unidos a partir de los fundamentos y características del modelo de negociación de Harvard. Igualmente, se profundizó sobre la aplicación y adaptabilidad de las negociaciones a través de la vinculación de factores culturales que moldean los acuerdos, así como las percepciones mundiales de dicho estilo de negociación demostrándose la dependencia de Estados Unidos en su poder duro y blando para conducir resultados favorables en sus negociaciones.

Dentro del próximo capítulo, se pretende estudiar los efectos puntuales del caso Snowden en las negociaciones del T-TIP. Del mismo modo, se ahondará en la nueva propuesta de política exterior estadounidense, que tiene el fin de recuperar su imagen de confianza por parte de la comunidad internacional.

CAPITULO III

LAS REPERCUSIONES DEL ESPIONAJE ESTADOUNIDENSE DENTRO DE LAS NEGOCIACIONES DEL TTIP

Como se analizó en capítulos anteriores, para el 2013, las políticas de inteligencia americana y la política exterior estadounidense buscaban mantener el poder hegemónico de la nación americana en un mundo cada vez más interconectado y globalizado. Sin embargo, el testimonio de Snowden, sobre el uso sistemático de espionaje estadounidense hacia la Unión Europea (UE) generó una considerable tensión en la compleja relación política, económica y de seguridad entre ambos. Efectivamente, las revelaciones deterioraron el poder de negociación de Estados Unidos, afectando a su vez al proceso de negociación de un acuerdo de comercio e inversión mutuo iniciado el mismo año. Por ello, la UE se planteó, por un lado, la interrogante sobre si se continuaría con la negociación para mejorar los niveles de intercambio comercial, empleo y canales de comunicación. Por otro lado, examinar si se suspendería definitivamente la apertura completa de sus canales de comercio, inversión e información a Estados Unidos, en respuesta a su comportamiento en el ámbito de la inteligencia.

Dentro del presente capítulo, se procederá a estudiar el planteamiento inicial del TTIP, así como las acciones de la UE y de Estados Unidos ante las revelaciones de las políticas de inteligencia estadounidense. Este estudio se lo llevará a cabo con la finalidad de identificar las repercusiones del espionaje en el poder de negociación estadounidense durante el proceso de negociación del *Transatlantic Trade and Investment Partnership* (TTIP). Finalmente, con esta meta propuesta, se considera necesario examinar los cambios en las políticas y procesos de las negociaciones del TTIP, a partir de las revelaciones de Snowden.

El 12 de febrero de 2013, el presidente Barack Obama (2012), en su discurso de Estado de Unión, anunció su intención de comenzar las negociaciones con la UE para instaurar un acuerdo de comercio e inversión que beneficiaría a ambas partes en diferentes temas. Entre ellos se encuentran la generación de empleo, optimización del comercio, el impulso del crecimiento económico e inversión –a través de la eliminación de barreras comerciales– y la estandarización de normas comerciales internacionales (Comisión Europea,

2014c). A esta declaración, se sumaron los presidentes del Consejo Europeo y de la Comisión Europea de la fecha, Van Rompuy y José Manuel Barroso, respectivamente, en junio de 2013 (Office of the United States Trade Representative, 2014).

En relación a las implicaciones financieras, Estados Unidos y la UE manejaron en el 2012, un flujo comercial anual de \$5,02 billones o €3,07 billones de euros⁶¹ (Comisión Europea, 2016, pág. 3). Así, juntos formaron el más grande mercado mundial, acumulando más del 35% del PIB mundial, en términos de compra y más del 40% del comercio de servicio mundial (Hamilton & Pelkmans, 2015, pág. 19). De esta forma, con la eliminación de las restricciones arancelarias, la junta de la Comisión Europea (2015a) estimó una reducción de 3% y 4% en los aranceles de productos de exportación tradicionales y de 10% a 20% en los sectores particulares de la industria química y metalúrgica (Comisión Europea, 2015a). Por consiguiente, la disminución de los aranceles tenía el objeto incrementar el intercambio económico anual que representaría un 0,4% del PIB para Estados Unidos y 0,5% del PIB para la UE en su primer año de liberación. Este hecho significaría un aumento de €119 mil millones por año en flujos de intercambio comercial de ambos actores y la generación de 1,4 millones plazas de trabajo (Comisión Europea, 2014e; Guamán, 2015, p. 62).

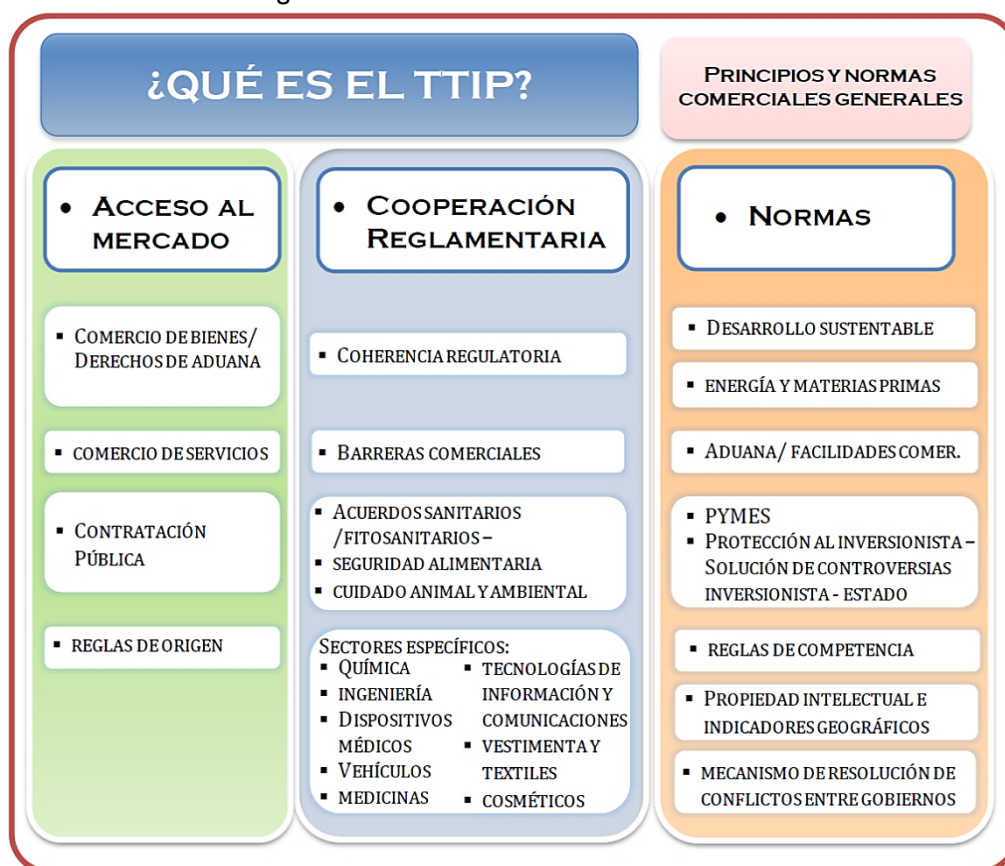
Respecto a su estructura, el TTIP busca contar con 24 capítulos de reglamentación agrupados en tres pilares fundamentales para su negociación (Hamilton & Pelkmans, 2015). Como se puede apreciar en el cuadro 2, los principales ejes planteados fueron: el acceso al mercado, la cooperación reglamentaria y la generación de normas comunes (Comisión Europea, 2015b, p. 12). En primer lugar, el libre acceso al mercado tenía el fin de suprimir las restricciones comerciales de bienes y servicios (tarifas arancelarias), la potenciación del número de servicios, que pueden ser comerciados, y el aumento de las oportunidades para las pequeñas y grandes empresas en cuanto a la contratación pública, así como en la determinación conjunta de “reglas de origen⁶²” (Guamán, 2015, p. 66).

⁶¹ Cambio al 01/01/2013, 1 euro = 1,3579 USD (Investing, 2016). Para fines de la disertación, con base en la información oficial de la Comisión Europea, se presentará la información en euros.

⁶² Reglas de origen: el conjunto de criterios utilizados para determinar la procedencia de una mercancía y los aranceles que se le puede imponer o no en su circulación en el área de libre comercio directa o paulatinamente (Guamán, 2015, p. 66).

En segundo lugar, en la cooperación reglamentaria se establecieron los estándares internacionales entre las partes con el propósito de que trabajaran de manera más coordinada y cercana: cumpliendo por lo tanto, con los mismos estándares de seguridad, calidad y protección del medio ambiente (Comisión Europea, 2015b, p. 18). Además, dicha cooperación persigue el establecimiento de medidas convergentes en materias y sectores específicos, como en los productos cosméticos, farmacéuticos, químicos, textiles o Tecnologías de la Información y Comunicación (ICTs por sus siglas en inglés); junto con la creación del Consejo de Cooperación Reguladora, como organismo regulador permanente (Guamán, 2015, p. 66).

Cuadro 2
Estructura de las negociaciones del TTIP



Fuente: D Hamilton, J. Pelkmans: Rule-makers or rule-takers? An introduction to TTIP, 2015
Elaboración: Daniel Crespo Pazmiño

En tercer lugar, la generación de normas comunes constituye la homologación de barreras burocráticas con la finalidad de que se agilicen los procesos comerciales y se facilite el acceso recíproco de la industria. Así también, se intentaba busca crear estándares internacionales que promovieran la protección de los derechos de las personas en cuanto a trabajo y la

conservación del medio ambiente (Comisión Europea, 2015b, p. 36). Adicionalmente, dentro del último pilar, se intenta incluir un mecanismo de resolución de conflictos basado en el modelo establecido en la OMC. En definitiva, junto con los tres pilares se pretendía establecer una estructura de seguimiento institucional que garantice el seguimiento eficaz de los compromisos adquiridos, al igual que promover la convergencia normativa de las partes, con el objetivo final de producir un acuerdo equilibrado para la liberalización del mercado y la mejora de las normas (Guamán, 2015, p. 67).

3.1. Las acciones de la UE frente al espionaje estadounidense

Como se presentó en el punto previo, la consecución del TTIP, a pesar de significar una reducción de aranceles, en general ya reducidos, (entre 2% a 4%), representa una substancial oportunidad para ambos mercados debido al peso de su flujo comercial a nivel mundial (Institute, 2013). No obstante, con las revelaciones del espionaje estadounidense, tanto a líderes, embajadas y ciudadanos, se desató una compleja tensión política entre los gobiernos de ambas partes. Por un lado, François Hollande, presidente de Francia y una de las principales figuras políticas de la UE, alegó que el espionaje amenazaba las relaciones políticas y comerciales entre este gobierno con Estados Unidos y, por ende, la negociación del TTIP. Igualmente, Hollande explicó que “no pueden existir negociaciones sin la garantía de que el espionaje pare ‘inmediatamente’” (BBC, 2013a).

Inversamente, Ángela Merkel, figura política icónica de la UE, reaccionó de manera más conciliadora (Merkel, 2013b) y descartó que la crisis del espionaje afectaba las negociaciones del TTIP, pero aclaró que Estados Unidos debe cambiar su postura para que las negociaciones sigan en pie, basada en el alto beneficio mutuo de las partes (The Guardian, 2013c). Con el objetivo de examinar el impacto del caso Snowden en el proceso de negociaciones del TTIP, se estima relevante analizar la posición europea y la de sus principales líderes en el presente apartado.

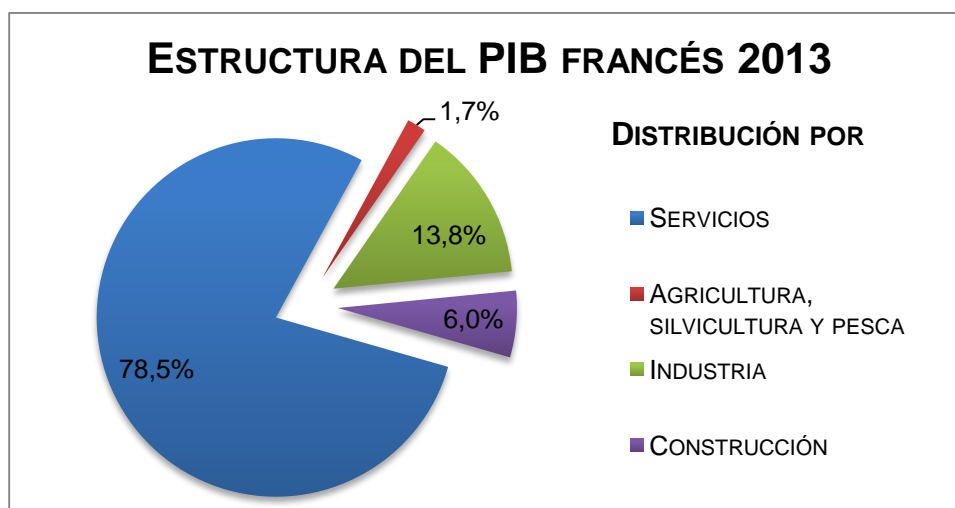
3.1.1. La tensión dentro de los discursos de Hollande

Luego de las primeras revelaciones de espionaje estadounidense, el primer mandatario francés posicionó un crítico y fuerte discurso, amenazando

directamente al TTIP en caso de que la vigilancia masiva, mantenida por Estados Unidos, no cesara inmediatamente (The Guardian, 2013c). Sin embargo, ¿por qué se dio una reacción tan contraria entre él y su homóloga Merkel, quien prefirió eludir el tema y centrarse en los beneficios mutuos? Primeramente, el TTIP podría representar un incremento en las exportaciones europeas, en su mercado laboral y financiero. Pese a ello, los beneficios del TTIP dependen de la estructura comercial de cada país, su tamaño y posición geopolítica (KAS, 2014b, p. 7). Así, dos de los sectores más sensibles a negociar son la agricultura y la industria dados los altos estándares de control de calidad europeos, en oposición a las políticas estadounidenses sobre el uso de transgénicos y el nivel competitivo a nivel precio producto de sus subsidios (CEPS, 2015).

Por lo tanto, en el caso francés, estos dos sectores son de importancia estratégica (Extenda, 2014, p. 4). Por un lado, como se muestra en el gráfico 1, dentro de la estructura del PIB de Francia por sectores en el año 2013, se pudo observar que: la agricultura, silvicultura y pesca ocuparon el 1,7%; la industria el 13,8%; la construcción el 6%; mientras que los servicios representaron el 78,5% (INSEE, 2014, p. 177). No obstante, con dichos niveles de agricultura, Francia se posicionó como el segundo exportador agrícola mundial luego de Estados Unidos, y el primero dentro de la UE (Extenda, 2014, p. 4).

Gráfico 1
Estructura del PIB de Francia 2013



Fuente: INSEE, L'économie française - Comptes et dossiers - Insee Références, 2014
Elaboración: Daniel Crespo Pazmiño

Igualmente, la Tabla 1 muestra la importancia de la industria en la economía francesa, así como la agricultura como base de la industria franca. En efecto, los principales productos de importación y exportación del país fueron: el material de transporte, las máquinas y aparatos mecánicos, eléctricos y electrónicos; los productos químicos, de la industria agroalimentaria y metalúrgica; y productos farmacéuticos (OID, 2016).

Tabla 1
Distribución del comercio por productos Francia 2013

Principales Exportaciones		%total 2013	Principales Importaciones		%total 2013
1	Material de Transporte	21,63%	1	Máquinas y aparatos mecánicos, eléctricos y	19,89%
2	Máquinas y aparatos mecánicos, eléctricos y electrónicos	18,79%	2	Material de Transporte	14,78%
3	Productos químicos, perfumes y cosmética	12,00%	3	Productos químicos, perfumes y cosmética	8,34%
4	Productos de la industria agroalimentaria	10,22%	4	Productos metalúrgicos y metálicos	7,26%
5	Productos metalúrgicos y metálicos	6,93%	5	Productos de la industria agroalimentaria	7,12%
6	Productos farmacéuticos	6,91%	6	Materias textiles, confección y calzado	6,18%
7	Materias textiles, confección y calzado	4,58%	7	Combustibles minerales	5,79%
8	Productos de plástico y caucho y minerales	4,07%	8	Productos farmacéuticos	4,94%
9	Productos agrícolas	3,83%	9	Productos de plástico y caucho y minerales	4,50%
10	Combustibles minerales	2,80%	10	Productos agrícolas	2,41%

Fuente: OID, Ficha país Francia, 2016
Elaboración: Daniel Crespo Pazmiño

Con relación a los principales clientes de las exportaciones e importaciones francesas, la tabla 2 presenta que para el 2013, Alemania, Bélgica, Italia, Reino Unido y España se posicionaron en este sector financiero; con Estados Unidos ubicándose en sexto lugar tanto en importaciones como en exportaciones. Consecuentemente, se refleja que el flujo comercial francés concentraba más de la mitad de sus exportaciones e importaciones en la UE y que dependía del mercado estadounidense en apenas 6,17% en las exportaciones y 5,18% en las importaciones (Extenda, 2014).

Como se presentó en el TTIP, dicho acuerdo tiene el fin de eliminar las barreras arancelarias y unificar los estándares de comercio de ambos

gobiernos. Esto significaría una competencia directa para Francia, al ser para el 2013, el principal proveedor de productos agrícolas, así como depender de la comercialización de productos industrializados dentro del bloque europeo. De esta manera, se reveló la importancia para Francia de contar con una apropiada protección a sus intereses agrícolas, industriales y culturales, lo que posicionó el gobierno francés incluso antes de las revelaciones del espionaje (US Department of State, 2013).

Tabla 2
Distribución del comercio por países Francia 2013

Principales Clientes		% sobre el total	Principales Proveedores		% sobre el total
1	Alemania	16,07%	1	Alemania	19,09%
2	Bélgica	7,61%	2	Bélgica	11,11%
3	Italia	6,96%	3	Italia	7,40%
4	Reino Unido	6,81%	4	Países Bajos	7,26%
5	España	6,65%	5	España	6,62%
6	Estados Unidos	6,17%	6	Estados Unidos	5,18%
7	Países Bajos	4,01%	7	Reino Unido	4,81%
8	China	3,36%	8	China	4,79%
9	Suiza	2,97%	9	Suiza	2,83%
10	Resto de países	39,39%	10	Resto de países	30,91%

Fuente: EXTENDA, Ficha país Francia 2014, 2014

Elaboración: Daniel Crespo Pazmiño

Por consiguiente, como se estudió en capítulos anteriores, las revelaciones de Snowden mostraron que Estados Unidos apuntó a un sistema de vigilancia masiva con el objetivo de brindar apalancamiento a sus industrias en el ámbito comercial y de negociaciones, además de su papel en la protección contra el terrorismo (Wright & Kreissl, 2013, pág. 28). Así también, se analizó previamente que, una negociación implica información confidencial en ambas partes, mas si se conoce el precio reservado de la contraparte, se cuenta con una ventaja que puede moldear el resultado deseado dependiendo de las técnicas de negociación y el nivel de testarudez al negociar (Raiffa, 1991).

Asimismo, como sugieren Keohane y Nye (1998), en términos de poder comportamental, sobre todo en la era de la información, la calidad y no la cantidad de información son particularmente relevantes en el ejercicio de poder, como por ejemplo, dentro de una negociación. Por ende, la denominada información estratégica o secreta representa un potencial de mejoría en

diferentes aspectos como la capacidad de decisión o negociación de un determinado país, en particular, en un entorno interconectado por múltiples canales de información (Keohane & Nye, 1998).

Se explicaría, entonces, la tensión en el discurso del presidente Hollande, a partir de su posición crítica, desde un principio, sobre el TTIP en aspectos culturales, agrícolas e industriales. También, cuando el mandatario francés estuvo al tanto de las implicaciones de un libre mercado en la UE, donde, de no establecerse estándares para Estados Unidos, la estructura económica francesa, concretamente la agrícola e industrial, se vería eclipsada por los bajos precios estadounidenses, al igual que su falta de control en cuanto a calidad o transgénicos. Adicionalmente, el crítico discurso de Hollande sugiere que, al igual que la vicepresidenta de la Comisión Europea en aquel entonces, Viviane Reding, al percatarse del espionaje americano, decidió llamar a una revisión inmediata, dado que las negociaciones no podían continuar al existir la posibilidad de que los negociadores europeos estuvieran en la mira de una estrategia que buscara maximizar sus resultados en negociaciones cruciales, posiblemente de suma cero (Wright & Kreissl, 2013, p. 29; BBC, 2013a).

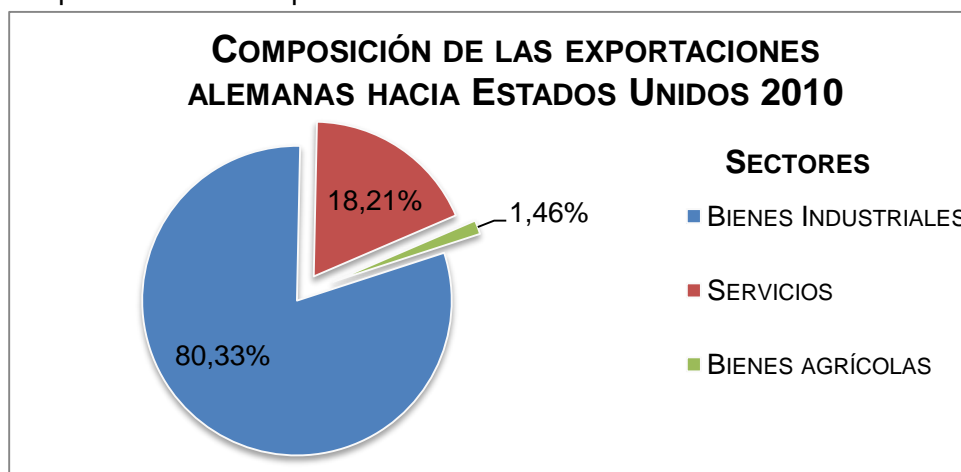
3.1.2. La posición conciliadora de Merkel

En contraposición a la postura de Hollande y otros líderes europeos tras las primeras revelaciones de Snowden, Ángela Merkel, asumió una posición apaciguadora y hasta en defensa de los Estados Unidos. La canciller alemana posicionó en sus discursos la necesidad de plantear ciertos sistemas para mantener la paz y recordar a su pueblo que los estadounidenses han sido importantes aliados y son amigos de Alemania (Die Zeit, 2013). Además, como se mencionó en relación a los beneficios del TTIP, estos dependen de la estructura de cada país (KAS, 2014b, p. 7). Así, las posibles razones de la respuesta de la mandataria alemana –en particular su posición al iniciar el escándalo de espionaje– se pueden explicar por su nivel de interdependencia compleja –sensibilidad y vulnerabilidad– con Estados Unidos en aspectos comerciales, políticos y de seguridad que, como analizaremos a continuación, resultan significativamente más beneficiados del TTIP y la cooperación estadounidense, en contraste con Francia.

En primer lugar, un estudio conducido por el Instituto de Investigación Económica de la Universidad de München (IFO Institute) (2013) reveló posibles efectos positivos del TTIP en la economía germana. Por un lado, Alemania es un país fuertemente orientado a la exportación y tiene a Estados Unidos como su segundo mercado más importante –luego de Francia. De esta forma, en 2010, el país germano exportó a Estados Unidos €79,185 millones de euros⁶³ generando un superávit en comercio de bienes de €22,997 millones de euros⁶⁴ (Institute, 2013, p. 3).

Como muestra el gráfico 2, los bienes industriales significaron el 80,33% de las exportaciones alemanas hacia Estados Unidos en el 2010 (Institute, 2013, p. 3). Consecuentemente, el estudio del *IFO Institute* (2013, p. 6) estima que un acuerdo comercial entre la UE y Estados Unidos daría como resultado un incremento en los niveles comerciales de las partes; puntualmente, el comercio se incrementaría en un promedio de 3,4% en 56% de los miembros de la UE. Por ende, se estimó que el bienestar alemán se incrementaría en 4,68 puntos, mientras que el bienestar de Francia en 2,64 puntos (Institute, 2013, p. 6). En efecto, el tratado permitiría el crecimiento de las exportaciones alemanas al mercado estadounidense en 28,56% en el agrícola, 11,10% en los bienes industriales y en 3,78% respecto a servicios (Institute, 2013, p. 10).

Gráfico 2
Composición de las exportaciones alemanas hacia Estados Unidos 2010



Fuente: IFO Institute, Dimensions and Effects of a TAFTA between the UE and US, 2013
Elaboración: Daniel Crespo Pazmiño

⁶³ Cambio al 01/01/2011, 1 euro = 1,3686 USD (Investing, 2016). Valor en fuente \$108,372 millones de USD (Institute, 2013, p. 3)

⁶⁴ Cambio al 01/01/2011, 1 euro = 1,3686 USD (Investing, 2016). Valor en fuente \$31,472 millones de USD (Institute, 2013, p. 3)

Como se examinó previamente, el poder duro está dado por la capacidad para influenciar a otros a través de amenazas o incentivos y así generar resultados deseados (Keohane & Nye, 1988). En efecto, el potencial de crecimiento económico que plasmaría el TTIP para Alemania resultó en un incentivo económico particular generado por Estados Unidos para inclinar las políticas alemanas representativamente más que para otros países –como Francia– en la consecución del mismo tratado.

En segundo lugar, el poder blando, analizado previamente, se entiende como la capacidad para influenciar las preferencias de otros a partir de diversos factores, entre ellos, la cultura, la ideología y valores políticos (Nye J. S., 2009). En ese sentido, Ángela Merkel podría ser uno de los ejemplos más distintivos de dicho poder y, así mismo, se explicaría parte de su posición política inicial frente al caso Snowden. Efectivamente, la Canciller alemana ha posicionado en varias ocasiones su simpatía por Estados Unidos, su cultura, sus valores, su estilo de vida e inclusive su posición frente al terrorismo (Merkel, 2009). De esta forma, durante su discurso al Congreso estadounidense en 2009, la canciller alemana expresó su profundo agradecimiento hacia el pueblo americano, no solo por el honor que sentía al presidir el discurso, sino también por el apoyo de la nación americana durante la Guerra Fría, evidenciado a través de las acciones estadounidenses e imagen de posibilidad y esperanza (que se habían plantado en ella) (Merkel, 2009).

Asimismo, en 2011, fue invitada por el Presidente Obama para recibir la “Medalla Presidencial de la Libertad”, la cual simboliza el reconocimiento civil más grande otorgado por un presidente estadounidense (The White House, 2011). En esta ocasión, Ángela Merkel volvió a remarcar la importancia de la amistad de los Estados Unidos para ella y para Alemania en múltiples temas, como la seguridad y la defensa de los valores mediante la cooperación mutua (The White House, 2011).

Por ende, cuando emergieron las revelaciones de vigilancia masiva estadounidense, la Canciller alemana reaccionó en defensa del pueblo americano puntualizando la necesidad de contar con sistemas de inteligencia y mantener la cooperación con el gobierno americano. Merkel aseguró, también, que Estados Unidos no atentaba contra los derechos fundamentales de las personas, al ser ellos los precursores de la continua defensa de la libertad,

democracia y privacidad; contrario al antiguo servicio de espionaje de Berlín Oriental, Stasi (Die Zeit, 2013).

Sin embargo, los líderes del Parlamento Europeo y Comisión Europea expresaron su inconformidad con la posición de “algunos” líderes europeos que apoyaban a Estados Unidos en sus políticas de inteligencia. Dicha divergencia radicaba en el hecho de que, contrario a esos líderes pro estadounidenses, ellos reaccionarían firmemente en oposición a los actos de espionaje (Wright & Kreissl, 2013, pp. 7-8; Parlamento Europeo, 2014, p. 7). Más adelante, en un giro inesperado, se reveló que la NSA había interferido el teléfono personal de Merkel, lo que desató su furor y cambió su posición personal sobre el tema (Merkel, 2013a).

3.1.3. El consenso de los líderes europeos frente al espionaje

La inconformidad del Parlamento Europeo con relación a las políticas de inteligencia y espionaje de la NSA y el Gobierno Estadounidense se evidenció a través de tres resoluciones que se establecieron entre julio de 2013 y marzo de 2014⁶⁵. En ellas se presentó una estructura similar en cuanto a su perspectiva acerca de las revelaciones de Snowden tanto en los documentos revisados, como en las consideraciones previas y las acciones solicitadas a sus miembros, así como al gobierno estadounidense. Primero, el Parlamento Europeo (2013a) expresó su sentido de apoyo a la cooperación transatlántica en la lucha contra el terrorismo, pero destacó su preocupación por las revelaciones de espionaje. Las mismas representaban “una grave violación del derecho fundamental a la privacidad y la protección de datos de los ciudadanos europeos y residentes, así como el derecho a la vida privada, libertad de expresión, información y prensa” (Parlamento Europeo, 2013a, p. 3).

De igual forma, se destacó en las resoluciones que la lucha contra el terrorismo nunca puede constituir una justificación para llevar a cabo programas de vigilancia masiva (Parlamento Europeo, 2014, p. 20). Segundo, se expresó su total desacuerdo con el uso del espionaje, ya que esta práctica atenta contra la Convención de Viena sobre relaciones consulares. Análogamente, el espionaje genera una repercusión negativa en las relaciones

⁶⁵ Las resoluciones fueron: P7_TA(2013)0322 del 4 de julio de 2013 (Parlamento Europeo, 2013a), P7_TA(2013)0449 del 23 de octubre de 2013 (Parlamento Europeo, 2013b) y P7_TA(2014)0230 del 12 de marzo de 2014 (Parlamento Europeo, 2014).

transatlánticas, concretamente en lo que se refiere a confianza entre socios transatlánticos y el funcionamiento democrático de instituciones. De manera similar, afecta el respeto sostenido al Estado de Derecho, seguridad de servicios informáticos y comunicaciones (Parlamento Europeo, 2014, p. 20). Tercero, destaca que la protección de datos y la intimidad son derechos fundamentales que deben contar con seguridad a fin de proteger la integridad de las personas. Por último, subraya que la intimidad no es un lujo, sino la piedra angular de una sociedad libre y democrática (Parlamento Europeo, 2014, pp. 6, 21).

El Parlamento Europeo (2014, p. 5) expresó, además, su consternación por la supresión del antiguo artículo 42 de la versión filtrada sobre el Reglamento relativo a la protección de datos europeos. Por ello, pide a la Comisión Europea aclarar sus razones en cuanto al tema, a la vez que le incita a incluir nuevamente dicho artículo. Cuarto, la resolución del parlamento puntualiza que los lazos entre la UE y Estados Unidos se basan en el espíritu y los principios de la democracia, el Estado de Derecho, la libertad, justicia, solidaridad y, especialmente, la confianza y entendimiento mutuo (Parlamento Europeo, 2014, p. 6).

En ese sentido, el Parlamento Europeo (2014, p. 41) expone que "...la confianza entre ambos socios se ha visto profundamente afectada", tanto entre ciudadanos, líderes políticos, instituciones y sus gobiernos. Por ello, puntualmente en la resolución del 12 marzo de 2014, plantea que para restablecer dicha confianza se requiere un plan de acción inmediato que contemple medidas correctivas sujetas al control público (Parlamento Europeo, 2014, p. 20), así como la demostración de señales (políticas) que prueben que Estados Unidos es una nación que trata a la UE como su aliada (Parlamento Europeo, 2014, p. 41).

Adicionalmente, el Parlamento Europeo establece que la vigilancia masiva de sus ciudadanos y el espionaje a líderes políticos ha causado daño en las relaciones entre la UE y Estados Unidos a nivel de tratados de cooperación como el Acuerdo TFTP (*Terrorist Finance Tracking Program* por sus siglas en inglés) o los principios de *Safe Harbor* o Puerto Seguro respecto al tratamiento y protección de datos personales. En ese sentido, dentro de las resoluciones de octubre y marzo, el Parlamento Europeo (2014, p. 29) expresó

su intención de suspender el Acuerdo TFTP y determinó que es necesario concebir un “acuerdo marco” sobre la protección de datos en el ámbito de la cooperación policial y judicial como condición para la recuperación de confianza entre socios. Así también, solicitó a la Comisión Europea y Consejo Europeo, no iniciar negociaciones de ningún nuevo acuerdo sectorial previo a la entrada en vigor del “acuerdo marco”.

Finalmente, el Parlamento Europeo (2014, p. 31) reconoció la importancia estratégica del acuerdo en proceso de negociación TTIP para crear crecimiento económico. Sin embargo, aclaró que solo se concederá la aprobación a dicho tratado, cuando cesen por completo las actividades de vigilancia y se reconozcan en el acuerdo transatlántico los derechos y principios europeos reconocidos en la Carta de la UE en cuanto a la protección de la intimidad y divulgación de datos personales (Parlamento Europeo, 2014, p. 32). Recordando puntos anteriores, el comportamiento europeo puede entenderse como preocupación, que Keohane y Nye (1998) denominan “información estratégica”, la cual es de valor para dicho parlamento solo si otros actores no tienen conocimiento de esta información, por ejemplo información respecto a su competitividad frente al mercado americano.

3.2. Barak Obama y el Departamento de Estado Americano: La “nueva política” de poder blando para recuperar la confianza

Como se analizó en puntos previos, para el 2013, la consecución del TTIP es apreciada por Estados Unidos como una herramienta clave para su crecimiento económico, al igual que para el alcance de sus metas geopolíticas y de seguridad (Obama, 2013c). No obstante, tras las revelaciones de Edward Snowden, se inició un enérgico debate sobre las políticas de inteligencia estadounidenses frente a sus propios ciudadanos, sus aliados y particularmente los ciudadanos europeos (Remarks by the President on Review of Signals Intelligence, 2014). Respecto a los últimos, éstos posicionaron firmemente que las prácticas de inteligencia dificultaban su cooperación, la continuación de negociaciones y la aprobación del TTIP (Parlamento Europeo, 2014).

Con la finalidad de explorar los efectos del caso Snowden en el poder de negociación estadounidense, puntualmente en las negociaciones del

acuerdo transatlántico (TTIP), se estima conveniente estudiar los pasos asumidos por el gobierno estadounidense, cuyo propósito consistía en superar la crisis de confianza. Este objetivo se pretendía alcanzara mediante sus acciones políticas inmediatas, los cambios propuestos en su política interna y su nueva imagen de cooperación con la UE, desarrollados dentro del presente acápite.

3.2.1. “Disculpas” y acciones inmediatas de Estados Unidos

Las revelaciones de Snowden generaron la fuerte posición establecida en las resoluciones del Parlamento Europeo frente al espionaje estadounidense y la determinación de dicho parlamento de no aprobar el TTIP sin que antes logre garantizar la seguridad de los ciudadanos europeos. En consecuencia, el primer mandatario estadounidense, Barack Obama (2014), se vio obligado a aceptar que las políticas de inteligencia en cuanto a la vigilancia masiva a través de la recolección de Metadatos llegaron a ser excesivas e innecesarias.

Como se estudió previamente, el poder blando está determinado por la capacidad de obtener resultados deseados a través de la atracción mediante la cultura, imagen, valores y el nivel de credibilidad que se disponga (Keohane & Nye, 1998, p. 86). Por ello, desde los inicios de las revelaciones de espionaje, el presidente americano buscó restablecer la confianza externa e interna de diferentes formas. Primeramente, se puede inferir que Obama aplicó los principios del modelo de negociación de Fisher y Ury (2011) al considerar la percepción, emoción y comunicación de su público, con el fin de enfocarlo, más tarde, en los intereses hallados de por medio. Así, entre junio y diciembre de 2013, en ruedas de prensa acerca de sus reuniones con representantes europeos y público en general (entre junio y diciembre de 2013), Obama cedió la palabra y permitió a su contraparte desahogarse, sin responder a los ataques sobre el tema de espionaje como primer enfoque a tratar⁶⁶.

Más tarde, el mandatario estadounidense intentó cambiar la percepción de los programas revelados al abrir el debate público de los mismos y al transparentar información confidencial sobre su funcionamiento, objetivos, su efectividad y su disposición a usarlos en caso de ser pertinentes, como por

⁶⁶ Los principales discursos de rueda de prensa oficiales fueron el 17 de junio de 2013 (The White House, 2013c), el 19 de junio de 2013 (The White House, 2013b), el 09 de agosto de 2013 (The White House, 2013a) y el del 20 de diciembre de 2013 (Obama, 2013a).

ejemplo, en aras de la cooperación internacional (Obama, 2013a). Además, Obama evitó enfocarse en Snowden, sino más bien en el proceso que se había realizado con los sistemas de inteligencia y las ventajas que estos representaban para el mundo. Igualmente, a lo largo de sus ruedas de prensa sobre las reuniones con otros líderes políticos, el presidente estadounidense se mantuvo apegado al discurso del cumplimiento de las leyes americanas. Asimismo, presentó una imagen pragmática ante cualquier pregunta de la prensa, en las que no cedió a la presión, escuchó sus razonamientos y mostró prudencia al explicar su punto de vista⁶⁷.

Finalmente, Obama (2013a) procuró que, a lo largo de su respuesta respecto a las revelaciones de Snowden, se puntualice la necesidad de los sistemas de seguridad americanos en los intereses de los estadounidenses y europeos, mientras les brindaba alternativas y compromisos de supervisión y procesos cada vez más transparentes. Una de dichas alternativas, fue la creación de un comité externo de revisión de las tecnologías de inteligencia y comunicación estadounidenses (ICT Review Group, 2013). De esta forma, lograría recuperar la confianza de su sociedad civil y la europea para posteriormente retomar su agenda política exterior y sus relaciones político-comerciales, en especial, la negociación del TTIP (Obama, 2014). Sin embargo, con el paso de los meses, las declaraciones de actos de espionaje, emitidas a través de diferentes medios de comunicación de diferentes países fueron acrecentando. En efecto, dicho incremento llegó al punto en que Obama requirió modificar su estrategia para recuperar el poder blando en términos de confianza perdida, mayormente con su principal socio comercial y geopolítico, la UE.

Tal como se analizó, el poder blando, a diferencia del poder duro, posee su enfoque en la sociedad civil, el respeto de los valores y constituye el fundamento de la credibilidad y confianza (Nye J. S., 2009). Así, el 17 de enero de 2014, en una rueda de prensa oficial, el presidente estadounidense promulgó una serie de iniciativas para devolver la confianza a sus ciudadanos, socios y aliados (Obama, 2014). Para ello, aprobó una directriz presidencial sobre el uso de los sistemas de inteligencia dentro y fuera del país. Prometió también la reforma de los sistemas para brindar más transparencia sobre las actividades de vigilancia y asegurar la privacidad de las personas.

⁶⁷ *Ibíd.*

El mandatario americano propuso, además, brindar protecciones adicionales para las actividades conducidas por la sección No. 702, la cual permite al gobierno interceptar comunicaciones de blancos externos (Obama, 2014). Adicionalmente, enfatizó en que ordenará una transición que cerrará la Sección 215 concerniente al programa de recolección de Metadata. Dicha acción permitió el establecimiento de un nuevo mecanismo que preserve las capacidades necesarias para mantener la seguridad del país sin que el gobierno almacene dicha información (Obama, 2014).

A la par, Obama (2014) aseveró que se garantizará la privacidad de las personas, incluyendo líderes políticos, a no ser que existan cuestiones de seguridad convincentes para evitar hacerlo. Por lo tanto, expresó la intención de garantizar la cooperación internacional con aliados, pero aclaró que no se disculpará por el hecho de que los servicios de inteligencia estadounidenses sean más efectivos que los de otras naciones. No obstante, aseguró a los líderes de Estado de naciones aliadas que la “disculpa” estadounidense vendría en forma acciones y nuevas medidas para mejorar la cooperación internacional. Asimismo, se propuso a dichos líderes un trato especial en el que serían considerados como “verdaderos colegas estadounidenses” (Obama, 2014).

3.2.2. Cambios en la política interna estadounidense

En relación a los cambios generados en las políticas internas tras las acusaciones de espionaje, el presidente Barack Obama (2014) emprendió tres pasos principales para recuperar su poder blando: desclasificación de información, creación del comité externo de revisión de tecnologías de inteligencia y comunicaciones; y la aplicación de modificaciones a leyes y procesos previamente establecidos. En primer lugar, se efectuó la desclasificación de más de 40 opiniones y órdenes del Corte de Vigilancia de la Inteligencia Exterior (FISC). En esta desclasificación de información se muestran revisiones del tribunal de casos sensibles respecto a las actividades de la Sección 702 de la *Foreign Surveillance Act* (FSA), a cargo del programa de vigilancia de individuos en el exterior y de la Sección 215 de la *Patriot Act*, responsable del programa de recolección de Metadata procedente de teléfonos (Obama, 2014).

En segundo lugar, el presidente estadounidense dictó la creación de un Comité para la revisión de las tecnologías de inteligencia y comunicaciones y lo dispuso para la revisión de los programas de inteligencia que salieron a la luz y que fueron duramente criticados por la prensa (Obama, 2014). Al respecto, el 12 de diciembre de 2013, el Comité se pronunció con 46 recomendaciones sobre cambios en los sistemas de recolección de inteligencia de 2013, los cuales fueron abiertos al público. De acuerdo con el Comité, dichas recomendaciones tenían el objetivo de mantenerse fieles a los principios y valores que sustenta la nación americana, así como la cooperación con aliados. Igualmente, se continuaría con la atención a las necesidades de seguridad nacionales, en un mundo donde la tecnología ha cambiado inclusive el panorama de límites nacionales y extranjeros (ICT Review Group, 2013).

Dentro de las principales recomendaciones del informe del Comité de revisión figuran enmiendas a la Sección 215, como la implementación de cartas de seguridad nacional, el cierre del programa de almacenamiento de Metadata y la propuesta de transparentar documentos clasificados con el tiempo (ICT Review Group, 2013, pp. 24-27). Así también, se recomienda que los programas de inteligencia masivos que contribuyen eficazmente a la seguridad de los estadounidenses permanezcan secretos. De modo que serían ineficaces si los “enemigos” los conocieran. Además, plantean alternativas para la Sección 702 en casos específicos. Entre ellos está el de evitar el asentamiento de estadounidenses en el exterior con el fin de impedir que sean catalogados como blancos, al mismo tiempo de revisar los métodos utilizados para recolección de información sensible para determinar blancos (ICT Review Group, 2013).

En lo referente a la cooperación, las recomendaciones sugieren apoyar la cooperación internacional mediante normas y acuerdos internacionales, con medidas específicas que incrementen la confianza en las comunicaciones. Algunos ejemplos incluyen: impedir la vigilancia con fines de robo de secretos industriales para aventajar a las entidades comerciales y no usar sus capacidades para cambiar montos de cuentas o manipular el sistema financiero. Los consejos del comité siguieron crear también acuerdos de asistencia legal mutua con aliados en cuanto a las comunicaciones electrónicas. De esta manera, se puede coordinar mejor los procesos y

mantenerse en regla con el derecho internacional acerca de dichas comunicaciones (ICT Review Group, 2013, pp. 37-38).

En tercer lugar, durante su discurso sobre inteligencia, efectuado el 17 de enero de 2014, Obama presentó modificaciones a leyes y procesos, conforme a las recomendaciones del comité de revisión (The White House, 2014b). Por ello, ordenó que se diera por terminado el programa de almacenamiento de Metadata por parte del gobierno. En consecuencia, la información pasó a ser almacenada por las empresas de telecomunicaciones donde el gobierno solo podría acceder a ella a través de permisos judiciales individuales. De igual manera, estableció la recomendación de instaurar cartas de seguridad nacional, mediante las cuales autoridades encargadas de la seguridad nacional, podrían solicitar a las empresas cierto tipo de información sin revelar al investigado el caso hasta cierto tiempo y solo en el caso de amenazas (The White House, 2014b). Por último, aparte de las enmiendas a la FISC, a la *Patriot Act* y a la FSA, se estableció la designación de un coordinador de diplomacia en asuntos relacionados con tecnología y señales de inteligencia, que garantice la cooperación y transparencia (The White House, 2014a).

3.2.3. La nueva cooperación estadounidense con el mundo

Como se analizó en el punto previo, el presidente estadounidense, aplicó una serie de medidas internas para mejorar la imagen de confianza tanto con sus ciudadanos como con sus aliados y socios comerciales. Efectivamente, Obama esperó que un discurso coherente y orientado a la transparencia y la buena voluntad, suscite parte del poder blando que resultó afectado por las revelaciones del caso Snowden. Sin embargo, como se indagó anteriormente, Nye (2009) menciona que el poder blando no es un medio único para la consecución de objetivos. Por lo que este debe combinarse apropiadamente con el poder duro para que un Estado pueda ejercer influencia en diversos aspectos mundiales de un entorno interconectado en el que los canales y la cooperación se vuelvan más y más significativos. En otras palabras, debe ejercer el *smart power* con cuidado, entendiendo la geopolítica de forma multidimensional, como se discutió entorno al tablero de ajedrez internacional tridimensional (Nye J. S., 2009).

Asimismo, la estrategia de cooperación estadounidense, cuyo propósito era recuperar la confianza de sus aliados europeos, al centrarse en la transparencia, pretendió brindar asistencia técnica a dichos aliados, como Alemania y Francia. Por ende, presentó políticas para mejorar el nivel de los sistemas de seguridad aliados, de manera que pudieran efectuar, a la par, un “mejor seguimiento” y fueran más eficaces en la búsqueda de actores rebeldes o terroristas, mediante tecnología de inteligencia estadounidense. Así, no solo concentra su interés en el restablecimiento del poder blando, sino que lo complementa, al mismo tiempo, con incentivos en términos de tecnología y cooperación, con la finalidad de desplegar poder inteligente permitiéndole retomar su política exterior y negociaciones comerciales.

Por un lado, entre diciembre de 2013 y enero de 2014, el Senado francés aprobó dos nuevos proyectos de ley concernientes al acceso administrativo a medios de conexión, como en el caso de la vigilancia, y la geolocalización en tiempo real (TV5Monde, 2014). El primer proyecto, justificado por la lucha contra el terrorismo, se asemeja a la Sección 215 de la *Patriot Act*, al instaurar procedimientos de recolección de información electrónica de sospechosos y almacenarla hasta por cinco años (Le Sénat, 2014b). El segundo proyecto, consta de un programa que emplea medios electrónicos para dar con la localización precisa de una persona que haya cometido actos contra la sociedad, similar a los procedimientos estadounidenses denunciados por Snowden (Le Sénat, 2014a). En definitiva, el apoyo de cooperación estadounidense se puede reflejar el 12 de febrero de 2013, durante una visita de Hollande a la Casa Blanca, donde el mandatario francés expresó su cambio de opinión respecto a la cooperación estadounidense y dio paso a la continuación activa de las negociaciones al enfatizar que deben ser aceleradas (EurActiv, 2014; The White House, 2014d).

Por otro lado, el 16 de febrero de 2014, en una entrevista conducida por la cadena televisiva *Deutsche Welle*, el Presidente del Servicio de Inteligencia Alemana Nacional, Hans-Georg Maaßen explicó cómo deben actuar las autoridades alemanas frente a las revelaciones de Snowden (Maaßen, 2014). En primera instancia, afirmó que se estaban evaluando los documentos filtrados y que “aplicar presión en los socios no ayudaría a liderar con el caso”. Puntualizó, además, que la mejor manera de tratar dichas revelaciones siempre será hablar sobre los inconvenientes causados por ellas, con el objetivo de que

Estados Unidos comprendiera la situación y necesidades de Alemania al respecto (Maaßen, 2014).

En segunda instancia, Maaßen (2014) expresó que Alemania requería mejorar su contraespionaje y ser más consciente de la necesidad de seguridad, teniendo en cuenta que Estados Unidos no es el enemigo, sino su aliado. En efecto, Maaßen (2014) declaró que Estados Unidos contaba, ciertamente, con un mejor rango de capacidades que Alemania, al momento de luchar contra el terrorismo, en particular, frente al extremismo islámico y que su país necesitaba de dicha capacidad. Sin embargo, destacó que la cooperación alemana marchaba en ambas direcciones. Por consiguiente, Alemania apoyaba al gobierno americano en diferentes áreas, por lo que es una alianza fructífera para ambos, que debía seguir cultivándose.

En marzo de 2014, en referencia a la cooperación con Europa, los presidentes del Consejo Europeo y de la Comisión Europea atestiguaron la importancia de la cooperación estadounidense en términos de seguridad, sobre todo en momentos de tensión. Dicha cooperación se manifestó a través del apoyo brindado en el caso de Ucrania y la anexión ilegal de la península de Crimea por Rusia; el manejo del fin de la guerra en Siria y la lucha contra la violencia y anarquía en la República de África Central (The White House, 2014c). Igualmente, señalaron la importancia del TTIP para ambas partes y aplaudieron las nuevas reformas estadounidenses concernientes a la protección de información de ciudadanos europeos; transparencia y respeto del Estado de Derecho en intercambios comerciales mutuos; tales como la revisión del Puerto Seguro; el “Acuerdo Marco”; y la continuación del TTIP lo antes posible. De modo que estas reformas estuvieran listas para finales de 2015 y se pudieran firmar y ratificar hasta finales de 2016, previo a la culminación del mandato de Obama (The White House, 2014c).

3.3. Nuevas políticas y procesos dentro del TTIP

Las revelaciones de Snowden acerca del espionaje de Estados Unidos, además de repercutir en el poder de negociación estadounidense, afectaron el proceso de negociación del TTIP, en los ámbitos políticos, económicos y sociales. Estos efectos se generaron principalmente por la preocupación europea sobre la protección de la privacidad. Con la finalidad de identificar más

detalladamente lo enunciado, en este punto se estudian los cambios en la hoja de ruta y en las negociaciones del TTIP, luego de los testimonios de Snowden, sus implicaciones y repercusiones económicas, así como las reacciones de la opinión pública. Dichas repercusiones se estudian con respecto a las cuatro primeras rondas de negociación del TTIP, efectuadas entre julio 2013 y marzo 2014. Por último, es importante destacar que el presente apartado se enfoca sobre todo en la perspectiva europea frente a las nuevas políticas y procesos dentro del TTIP y no contempla negociaciones estadounidenses, sino más bien medidas frente a la problemática de espionaje para que el acuerdo continúe en pie.

3.3.1. Variaciones dentro de la Hoja de Ruta de la negociación

En febrero de 2013, luego de la declaración del presidente Obama de iniciar las negociaciones del TTIP, la Comisión Europea (2013c) emitió una Hoja de Ruta general del TTIP. Por una parte, el documento constaba en cinco secciones en las que se mostraba información de manera general o vinculada con el reporte final del Grupo de Alto Nivel sobre Trabajo y Crecimiento⁶⁸ (HLWG por sus siglas en inglés) para responder principales interrogantes del futuro acuerdo. Los puntos de la hoja de ruta eran los siguientes: el contexto y definición del problema, los objetivos de la iniciativa, las opciones, las evaluaciones iniciales de las negociaciones y la información de referencia adicional sobre bases, trabajo futuro y consulta (Comisión Europea, 2013c).

Tanto la hoja de ruta como el reporte final del HLWG señalaban como punto principal la eliminación de las barreras tarifarias, las restricciones y diferencias en las regulaciones para potenciar los flujos comerciales y de inversión, para crear trabajo y crecimiento económico para ambas partes (Comisión Europea, 2013c, pp. 1-2; HLWG, 2013, pp. 1-4). Sin embargo, los documentos en mención, no trataban la temática sobre el intercambio de información o la privacidad de la información a nivel comercial o personal (Comisión Europea, 2013c; HLWG, 2013).

Como se postuló en apartados anteriores, Keohane y Nye (1988, p. 41) explican que la agenda de las relaciones interestatales consiste en múltiples

⁶⁸ El reporte final del HLWG se puede encontrar en:
http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2013/february/tradoc_150519.pdf

temas que no están colocados en un orden específico. Por lo tanto, diversos sucesos pueden alterar la jerarquía de las prioridades estatales, en especial cuando la diferenciación entre temas internos y externos se vuelve vaga. De igual manera, la seguridad militar no predomina conscientemente en la agenda política. Se plantean, además, tantos temas múltiples, que se torna difícil formular una política exterior coherente y consistente en respuesta a temas específicos (Keohane & Nye, 1988, pp. 41, 43). Finalmente, las revelaciones de Snowden, que iniciaron a finales de mayo 2013 y se fortalecieron los primeros días de junio de 2013, ocasionaron una variación en prioridades europeas en cuanto a las negociaciones del TTIP.

En efecto, el 20 de junio de 2013, el Comité de Política Comercial de la Comisión Europea expuso el documento de posición oficial referente a las negociaciones del TTIP con Estados Unidos (Trade Policy Committee, 2013). Por consiguiente, dicho instrumento presentó, de forma más elaborada, la posición europea, sus objetivos y sus puntos de negociación. De igual manera, en diferentes aspectos, se tomó en consideración la temática de la protección de información, la privacidad y la transparencia aunque de manera general. Igualmente, se señaló que “la cooperación efectiva requiere de regulaciones para el intercambio de información [...] mediante la puesta en marcha de un proceso que facilite los flujos de información, sin perjudicar a ninguna disposición específica de sector.” (Trade Policy Committee, 2013, p. 5)

De acuerdo con la programación de las negociaciones, descrita en la hoja informativa sobre la primera ronda de negociación del TTIP en Washington D.C. del 8 al 12 de julio de 2013, los temas base a tratar fueron el acceso al mercado, las áreas regulatorias y las normas de comercio (Comisión Europea, 2013d, p. 2). No obstante, los negociadores europeos puntualizaron temas adicionales de su interés; entre ellos, los próximos pasos sobre el manejo del intercambio de información y datos (Comisión Europea, 2013d, p. 2). De este modo, el representante del Foro Europeo de Servicios solicitó conocer a la Comisión Europea si los intercambios transatlánticos de datos serían parte de las negociaciones del TTIP. A esto, la Comisión Europea confirmó que los mismos se discutirían en próximas rondas, puntualmente en el capítulo de servicios dado el gran número de servicios provistos en forma digital (Comisión Europea, 2013d, p. 4).

Con relación a la segunda ronda de negociaciones, llevada a cabo en Bruselas, del 11 al 14 de noviembre de 2013, los principales temas de discusión consistieron en las normas de inversión y comercio de servicios, al igual que la continuación del dialogo sobre temas de regulación, tales como coherencia regulatoria y barreras técnicas de comercio. Sin embargo, a diferencia de la primera ronda, no se publicó mayor información sobre discursos o el futuro del manejo de los datos transatlánticos (Comisión Europea, 2013b). Por lo tanto, el 27 de noviembre de 2013, la Comisión Europea presentó una comunicación dirigida al Parlamento Europeo y al Consejo Europeo concerniente a su política de recuperación de la confianza en los flujos de datos entre la UE y Estados Unidos (Comisión Europea, 2013a).

Dentro del documento, se puntualiza que: “la confianza en la asociación europea con Estados Unidos ha sido afectada negativamente y necesita ser restablecida” (Comisión Europea, 2013a, p. 2). Como resultado, la Comisión Europea (2013a, p. 2) expresó que la UE, sus Estados miembros y ciudadanos indicaron las fuertes preocupaciones suscitadas por las revelaciones de espionaje y vigilancia masiva de Estados Unidos en los sistemas de comunicación públicos y privados europeos. En efecto, este hecho fue catalogado por dicha Comisión como un acto inadmisibles. Por ende, se consideró necesario tratar los estándares de protección de información personal en un contexto particular como fin para recuperar la confianza; razón por la cual, no se los negociaría con Estados Unidos en el TTIP. En cuanto a aquel último aspecto, la Comisión pidió el completo respeto a la protección de las reglas que se establecieran por separado en el acuerdo transatlántico (Comisión Europea, 2013a, pp. 4-5). De igual modo, como lo dictaminó el Parlamento Europeo (2014, p. 32), no concedería su aprobación al TTIP sin que existieran garantías en la protección de la información personal de los ciudadanos europeos.

Durante la tercera y cuarta ronda de negociaciones, que tuvieron lugar del 16 al 20 de diciembre de 2013 en Washington D.C. y del 10 al 14 de marzo de 2014 en Bruselas, se abordaron diferentes temas de trascendencia para las partes involucradas. Entre ellos, se entabló el acceso al mercado, la coherencia regulatoria; las barreras técnicas de comercio; servicios; trabajo; normas de origen; propiedad intelectual y medidas sanitarias y fitosanitarias (Comisión Europea, 2014d, p. 2; 2014a, pp. 2-3). Respecto a los flujos de datos

y protección de la privacidad de la información, la Comisión Europea (2014d, pp. 4-5) reestableció su postura sobre el trato de dicha temática fuera de las negociaciones del TTIP, para no afectar la celeridad del mismo.

Sin embargo, diversos representantes del sector privado continuaron manifestando su preocupación por el manejo de la cuestión de las prácticas de vigilancia masiva estadounidenses y la naturaleza de secretismo de las negociaciones (Comisión Europea, 2014b, pp. 3, 12). Por tanto, la Comisión Europea y el Consejo Europeo propusieron trabajar conjuntamente con Estados Unidos en un acuerdo marco o *Umbrella agreement*, acerca de la protección de datos. Al mismo tiempo, se acordó revisar el marco del acuerdo de Puerto Seguro para calmar las preocupaciones presentadas por ambos organismos europeos mediante un mejor enfoque de transparencia y legalidad esenciales en el acuerdo transatlántico (The White House, 2014c). A la par, los cambios en la hoja de ruta de negociaciones no fueron los únicos efectos sobre el TTIP, sino que también se produjeron ramificaciones a nivel económico, las cuales se analizan en el siguiente punto.

3.3.2. Repercusiones económicas del espionaje en el TTIP

De acuerdo con el estudio *El impacto del TTIP* de la Fundación Konrad Adenauer (KAS, 2014a, p. 14) el capítulo de servicios en el TTIP fue uno de los puntos más importantes en negociación. En efecto, en 2012, el 28,9% de todos los servicios importados de la UE provinieron de Estados Unidos. Así también, para el 2010, la UE representó para los estadounidenses el 31,8% del total de su mercado de exportación de servicios mundial (KAS, 2014a, p. 14). De igual manera, según datos oficiales del Consejo Atlántico (2012, p. 1) publicados por la Embajada Británica en Washington, en el 2012 se estimó que el TTIP significaría un incremento de \$2,5 mil millones de dólares en las exportaciones de servicios de Estados Unidos a la UE para el 2027, principalmente por la reducción de barreras comerciales.

Asimismo, dentro de los principales objetivos y beneficios estadounidenses establecidos por su Oficina de Representación Comercial (2014), el Gobierno americano apuntó a desarrollar disposiciones adecuadas para facilitar el comercio electrónico en cuanto a productos y servicios. Se postularon, también, ordenamientos para facilitar el movimiento de flujos de

datos transcontinentales que permitieran a los comerciantes estadounidenses mejorar su acceso a distintas economías globales, como la alemana, francesa, inglesa e italiana. No obstante, el caso Snowden implicó repercusiones económicas en el acuerdo transatlántico con relación al futuro del comercio de servicios digitales. Entre dichos servicios se pueden mencionar: el almacenamiento tipo “nube”, los flujos de datos manejados por el *Safe Harbor* y otras implicaciones económicas para empresas transnacionales de servicios digitales y de telecomunicaciones.

Por un lado, según un estudio realizado por *The Information Technology & Innovation Foundation* (2013, p. 1) la pérdida de confianza de la sociedad civil europea en las empresas digitales estadounidenses de almacenamiento en “nube” debido a la falta de privacidad de su información, simbolizó pérdidas de entre \$21,5 a \$35 mil millones de dólares hasta el 2017. Además, a pesar de la promoción del libre comercio de servicios del TTIP y las estrategias para recuperar la confianza puestas en marcha por el Gobierno estadounidense, tanto líderes políticos como empresarios y público europeo en general, mostraron su firme preferencia por sistemas propios que protegieran su información (ITIF, 2013, pp. 1-4).

Adicionalmente, de acuerdo a un estudio realizado por la Cloud Security Alliance (2013, pp. 1-3) enfocado en el impacto de las revelaciones de Snowden en los sistemas de almacenamiento de nube de sus socios, el 56% de sus miembros no residentes en Estados Unidos resultaron menos atraídos en usar proveedores de almacenamiento de nube estadounidenses. Del mismo modo, un 10% del total de los encuestados canceló un proyecto relacionado con el uso de dichos proveedores americanos y el 86% evidenció que la *Patriot Act* debía ser o bien derogada (41%) o enmendada (45%). La finalidad de dichas medidas se manifestaron para mitigar futuras consecuencias económicas en servicios de almacenamiento en nube (CSA, 2013, pp. 1-3).

En lo relacionado al ámbito del manejo de la información, el Parlamento Europeo (2013c), mediante una resolución, sugirió a la Comisión Europea fomentar el desarrollo de sistemas de almacenamiento de nube europeos, de forma que se cree una industria que compita con Estados Unidos al tener sus servidores localizados en la UE. En consecuencia, el estudio de la ITIF (2013, p. 2) señaló que la Comisión Europea estimó ganancias de hasta 80 mil

millones de euros para la industria de almacenamiento en nube europea hasta el 2020. Por ello, empresas como IBM y CISCO optaron por crear centros de almacenamiento de información fuera del territorio estadounidense, con el objetivo de recuperar el mercado mediante inversiones de \$1,2 mil millones y \$1 mil millones respectivamente (Computerworld, 2014; IMB Cloud, 2014).

Por otro lado, las revelaciones acerca del espionaje estadounidense pusieron en peligro el acuerdo de *Safe Harbor*⁶⁹ al destacar las deficiencias que dicho acuerdo sostenía en cuando a la protección de información privada (Wright & Kreissl, 2013, p. 19). Al respecto, el Parlamento Europeo (2013b) realizó un llamado para suspender el acuerdo; pese a ello, la Comisión Europea (2013a, pp. 2-4) resolvió ponerlo en revisión. Por consiguiente, el acuerdo no repercutiría en el flujo de datos manejado entre ambos gobiernos, ya que la suspensión del mismo indicaría complicaciones para empresas que efectuaban grandes intercambios de datos personales al día; tales como Facebook, Google, Yahoo!, Ebay y Amazon. Se efectuaría, por tanto, indirectamente, los servicios de correo, mensajería y publicidad dirigida a base de cookies y demás Metadata (Wright & Kreissl, 2013, p. 31).

Como se analizó anteriormente, la privacidad de la información manejada por el *Puerto Seguro* y los nuevos estándares de flujo de datos, a ser acordados en el TTIP, representaron una de las principales preocupaciones de empresarios y sociedades civiles europeas dentro de las rondas de negociación del acuerdo transatlántico (Comisión Europea, 2014b, pp. 3, 12); en parte debido al alto grado de secretismo en las negociaciones transatlánticas. Así el *European Data Protection Supervisor* (EDPS, 2014, p. 3) emitió un documento con su opinión sobre la privacidad y competitividad en la era de la gran información. En el instrumento se mencionó que los servicios en línea manejaban el gran crecimiento de la economía digital. No obstante, aunque muchos de dichos servicios se marquen como “gratuitos”, estos eran costeados a través de la contribución de la información personal. Se consideró, por ende, que en el 2011 la información de clientes europeos habría representado 315 mil millones de euros (EDPS, 2014, pp. 8-9).

⁶⁹ El acuerdo se encargaba de la transmisión y almacenamiento de información personal europea en territorio estadounidense (o viceversa) en empresas certificadas con fines comerciales (Wright & Kreissl, 2013, pág. 18).

En lo estudiado en el capítulo anterior, Keohane y Nye (1998, pp. 83-85) detalla que en la era de la revolución de la información, la cantidad de información por sí sola no tiene gran valor. Sin embargo, la diferenciación, la calidad y la capacidad de articulación de la misma representa poder al permitir conocer y definir los intereses de otros de maneras compatibles y sin necesidad de emplear grandes recursos económicos (Keohane & Nye, 1998). De esta forma, las tecnologías de información representaban tanto el poder duro como el poder blando de un determinado actor, entendiéndose como poder de negociación.

En ese sentido, los Sistemas de Inteligencia estadounidenses proporcionaban a su Gobierno un singular apalancamiento a su poder de negociación, al conocer los intereses de sus clientes o posiciones de políticos y negociadores. Por el contrario, las revelaciones de Snowden despertaron la crítica pública, lo que obligó a Estados Unidos cambiar de estrategia para mantener parte de su poder blando y duro mediante nuevas políticas de transparencia, referente a las negociaciones del TTIP. Consecuentemente, estas modificaciones en las negociaciones significaron costos millonarios, casi intangibles, a los Estados Unidos en su sistema de información de clientes; de los cuales, el EDPS (2014, pp. 8-9) calculó una pérdida de 315 mil millones de euros para el 2011. Por tanto, para completar el acercamiento sistemático sobre las repercusiones del caso Snowden en el TTIP, dentro del siguiente apartado se analizan las respuestas de la opinión pública de acuerdo al caso.

3.3.3. Los efectos dentro de la opinión pública y el TTIP

El caso Snowden produjo efectos dentro la opinión pública y mediática que repercutieron de diferentes formas en la negociación del acuerdo transatlántico. Por un lado, el caso Snowden incrementó la crítica de la sociedad civil sobre las negociaciones del TTIP. También, se demostró una importante reacción general a las políticas de inteligencia estadounidenses. En primer lugar, los ciudadanos y las empresas europeas cuestionaron la negociación del TTIP. Este hecho se evidenció tras su manifestación de temor a comprometer su información personal a través de acuerdos de flujos de datos bajo los estándares de protección de información estadounidense (Pew Research Center, 2014).

En efecto, previo a las declaraciones de Snowden ya existían diversos grupos ambientalistas y organizaciones civiles que protestaban contra el TTIP. Se discutía, en primer lugar, los cambios en los altos estándares europeos en lo referente a los alimentos, el uso de químicos y el secretismo que envolvía las negociaciones del TTIP y el Acuerdo Económico y Comercial Global UE-Canadá (CETA) (Leave.eu, 2013, pp. 4-5). De esta forma, con las revelaciones, una mayor parte de la sociedad civil, empresas privadas y otros representantes europeos desaprobaron las negociaciones del TTIP y la posibilidad de firmar un acuerdo con un socio comercial que podría utilizar su información privada para fines, no solo de lucha contra el terrorismo, sino, también, para propósitos estratégicos, como preferencias comerciales, sociales y políticas (Birchfield, 2015, p. 17).

Diversas encuestas revelaron que la sociedad civil, tanto europea como estadounidense, tomó las revelaciones de espionaje como un tema serio. Efectivamente, un estudio realizado por la empresa estadounidense de análisis de datos, Annalect, (2013, pp. 2-3) apuntó que más de la mitad de usuarios de la Internet se mostraron preocupados por su falta de privacidad en la red luego las revelaciones de Snowden. Igualmente, el 31% de encuestados aseguró que comenzaron a tomar medidas de seguridad para proteger su privacidad en cuanto al cambio de ajustes de buscadores, geolocalización, uso de cookies y cambio de información en redes sociales (Annalect, 2013, pp. 2-3).

Similarmente, una encuesta de la empresa *Angus Reid Group* y el diario *Die Welt* publicada por el periódico *Spiegel Online* (2013), reveló que la confianza del público alemán hacia Estados Unidos descendió dramáticamente con las declaraciones de espionaje. Este descenso en la popularidad se pudo contrastar con dos datos estadísticos singulares. Primero, se observó que con la visita de Obama en el 2009, el 76% del público alemán expresó que confiaba en Estados Unidos. Posteriormente, tras las revelaciones sobre el espionaje en Berlín para noviembre de 2013, la confianza del pueblo alemán disminuyó al 35%. Se evidenció, por tanto, el fuerte rechazo germano frente a los programas de vigilancia masiva americanos (Spiegel Online, 2013).

En tercer lugar, las revelaciones de espionaje incrementaron la atención y preocupación sobre la privacidad de información del público en general durante las rondas de negociación, efectuadas entre julio 2013 y marzo 2014.

Como se examinó previamente, cuando representantes de sociedades civiles y empresas privadas demandaron más información al respecto, no se les proporcionó mayor detalle. No obstante, se les mencionó, que el tema de intercambio de datos transatlánticos sería tratado en el marco de los servicios y, posteriormente, que la problemática sobre privacidad de la información se convendría fuera del acuerdo (Comisión Europea, 2013d, p. 4; 2014d, pp. 4-5).

De acuerdo a lo estudiado con anterioridad, los autores Keohane y Nye (1998, pp. 85-87) sostienen que la revolución de la informatización incrementa el número de canales de comunicación dramáticamente, resultando en la posibilidad de que actores no estatales generen cambios en la percepción pública; y, en consecuencia, un cambio en la agenda política nacional o inclusive global. Adicionalmente, Nye (2002) asegura que la base del poder blando se encuentra en la sociedad civil de una nación, la cual una vez motivada por su Estado, influye positiva o negativamente en otra sociedad civil. En efecto, las revelaciones de espionaje difundidas por diversos medios de comunicación, en conjunto con el secretismo de las negociaciones del TTIP, aumentaron el malestar social sobre transparencia en la negociación del acuerdo transatlántico. Asimismo, acentuaron la desconfianza en la legislación estadounidense, concerniente a la protección de información de ciudadanos y empresas extranjeras (Pew Research Center, 2014).

De igual manera Keohane y Nye (1998, p. 85) manifiestan que en la era de la revolución de la información, los actores intentarán proteger su información estratégica lo mejor posible, al tener un significativo valor intangible cuando otros la desconocen. Por tanto, en respuesta a la preocupación social, ciudadanos y diversas empresas incrementaron sus niveles de seguridad en el tema de la privacidad. Cambiaron además de proveedores de servicios digitales e inclusive comenzaron con el desarrollo de sus propios sistemas digitales para resguardar su información estratégica en el ámbito privado y comercial (Wright & Kreissl, 2013, pp. 29-31).

Al término de este capítulo se puede afirmar que se cumplió con el tercer objetivo del presente Trabajo de Disertación al identificar las repercusiones del espionaje en el poder de negociación estadounidense durante el proceso de negociación del TTIP entre EEUU y la UE, en el periodo entre febrero 2013 y marzo 2014. En primera instancia, se analizó la reacción

europea frente al espionaje estadounidense. La misma se posicionó a través de las críticas del presidente François Hollande, la posición conciliadora y enfocada a resultados de Merkel y el consenso de los líderes europeos en relación al espionaje, establecido por el parlamento y comisión europeos. Igualmente, se destacó las diversas implicaciones del TTIP para las economías estadounidenses como europeas, en particular, para el sistema económico francés y las potenciales ganancias del mercado trasatlántico para Alemania.

En segunda instancia, se examinó la reacción estadounidense en torno a la recuperación de la confianza de sus aliados, así como su estrategia de negociación inicial y posterior para responder a las críticas de la sociedad civil estadounidense y europea. A la par, se profundizó en las acciones inmediatas del gobierno americano, sus cambios en cuanto a política interna y cooperación mundial, el decreto presidencial que culminó el programa de recolección de Metadata en las telecomunicaciones; y las reformas en la rendición de cuentas y procesos de las políticas de inteligencia de Estados Unidos.

En tercer lugar, se profundizó en los efectos del espionaje en el TTIP al igual que el poder de negociación estadounidense. Estos hechos se efectuaron a través de los cambios producidos en la hoja de ruta de la negociación, las implicaciones económicas del espionaje en el TTIP y las reacciones de la opinión pública con respecto a las negociaciones del acuerdo comercial entre febrero 2013 y marzo 2014. Mediante los tres puntos, se estudió el alcance del poder de negociación estadounidense, basado en su posicionamiento de poder duro y blando y cómo es aplicado para influenciar y lograr resultados deseados. Así, el presente caso sugiere que Estados Unidos apuntó a la perpetuación del statu quo en el que se posiciona como hegemonía económica en un entorno más globalizado e interdependiente mediante sus avanzados sistemas de información.

VI. ANÁLISIS

Al final del presente trabajo de disertación, se ha consumado un estudio que cumple con el objetivo general de identificar las incidencias en el poder de negociación estadounidense, a partir de las declaraciones de espionaje de Edward Snowden en el periodo entre febrero 2013 y marzo 2014. En efecto, se desarrolló una investigación teórica de tipo exploratoria con un enfoque metodológico analítico-sintético. Dicho enfoque contribuyó a documentar el testimonio de Snowden, la posición política estadounidense antes y después del suceso y la información sobre el TTIP entre Estados Unidos y la UE. Esto resultó en la determinación de tendencias generales de este fenómeno. Con relación a los métodos analítico y sintético, estos guiaron un proceso de análisis mediante la descomposición constitutiva de las nociones de temáticas complejas como la inteligencia, el testimonio de Snowden, la hegemonía, el poder y la negociación. De este modo, se analizaron detalladamente sus razones de ser, implicaciones, motivaciones e interacción en el tema en cuestión. A continuación se aplicará la pauta sintética, para condensar las ideas más importantes y dar paso a generalizaciones de esta temática que conformarán la base de investigaciones más exhaustivas.

La presente investigación, además, se fundamenta en fuentes secundarias concebidas en libros, revistas; diarios; documentales; discursos y entrevistas. Esta investigación, además, está basada en la teoría de la Interdependencia Compleja. Esta perspectiva internacional, concebida por Keohane y Nye, presenta una concepción del orden mundial, opuesta al realismo clásico. Por ende, este enfoque toma en consideración actores no convencionales –como organizaciones internacionales e individuos–, manifiesta la existencia de múltiples canales que exceden las barreras estatales y vincula a todos los actores dentro del accionar político mundial. Además, la Interdependencia Compleja señala que la agenda política de relaciones internacionales consta de una multiplicidad de problemas sin jerarquía consistente.

En dicho entorno, la seguridad militar no predomina en el establecimiento de la agenda estatal, puesto que problemáticas de reciente aparición y sin precedentes –abarcando relaciones políticas y económicas externas– se equiparan a las cuestiones militares, ideológicas y de rivalidad

territorial tradicionales. De este modo, en este trabajo se consideraron las mencionadas repercusiones, mediante un lente de enfoque interdependiente respecto a la política mundial, la economía, la tecnología y los canales de comunicación, que se interconectan con todos los niveles de las sociedades.

A lo largo del primer capítulo, se examinó a la inteligencia, sus fundamentos e implicaciones; la vida, testimonio y lecciones de Edward Snowden; y el cuestionamiento resultante de su testimonio global, en cuanto a la veracidad de las fuentes de información estadounidenses. En primer lugar, la inteligencia es vista como un instrumento generador de conocimiento para el desarrollo estratégico de políticas internas y externas de un Estado. Esta herramienta recopila, correlaciona, y evalúa información disponible en múltiples canales, que enlazan a las sociedades en todos sus ámbitos.

Asimismo, la inteligencia otorga una concepción interdisciplinaria, que le permite al decisor político describir con mayor cabalidad, la realidad respecto a sus temas de agenda política. También le ayuda a anticiparse a los cambios repentinos en dicha agenda misma, con lo que el decisor puede manejar una política más coherente, sin perder influencia. Por otro lado, con relación a la seguridad militar, los medios de inteligencia intentan comprender las raíces y ramificaciones futuras de problemáticas, donde el uso de la fuerza no puede ejecutarse –o bien por no conocerse, o por la existencia de implicaciones políticas mayores–. Por ello, se procura atacar la fuente de la problemática, en múltiples dimensiones, con el fin de evitar la permanencia o formación de nuevas amenazas.

En segundo lugar, según la Interdependencia compleja, la *revolución de la información* hizo posible que actores no estatales, tales como organizaciones no gubernamentales o individuos, logren llegar a politizar temas puntuales, ocasionando una variación del orden de la agenda internacional establecida. Este fue el caso particular de Edward Snowden y sus revelaciones. Dicho joven, ex analista de inteligencia para la NSA, cambió de forma dramática el panorama civil en cuanto al uso de políticas de inteligencia y espionaje en el siglo XXI. Efectivamente, Snowden expuso la probabilidad de politizar la agenda mundial a través de la difusión de información de relevancia estratégica. Dicha politización implica cambios en las estructuras de inteligencia y estrategia, política, económica y tecnológica. A la par, el ex

analista comprobó que el uso de la fuerza militar para este actor no estatal, no es factible y que deja a la cooperación como la única salida viable para solventar la problemática descrita.

En tercer lugar, la existencia de múltiples canales de interconexión entre sociedades evidenció que Estados Unidos debió ceder a la presión del sinnúmero de canales mediáticos nacionales e internacionales. Por consiguiente, no fue suficiente para esta nación el hecho de valerse solamente de su limitado número de canales oficiales. Tal situación se originó, puesto que la dependencia de este país a la legitimación social nacional e internacional estaba en manos de la coherencia de un discurso que no se mantuvo a lo largo del tiempo.

Consecuentemente, Estados Unidos cedió ante la crítica social y mundial de múltiples otros canales mediáticos y cambió su discurso. Esto evidenció un alto grado de interdependencia compleja, dado por el grado de vulnerabilidad o desventaja que el gobierno estadounidense seguía experimentando por la reacción colectiva sobre sus políticas de inteligencia, y más tarde, por el cambio referente a su postura de “no se escucha a sus llamadas” a la de “sí, pero todos lo hacen” y a la declaración norteamericana de “nos excedimos”. Finalmente, Estados Unidos se vio obligado a contemplar un nuevo tema en su agenda política, en el cual el uso de influencia militar, económica o tecnológica no le daría resultados, aparte de ser criticado por intentarlo.

Dentro del segundo capítulo se contextualizó el statu quo y hegemonía estadounidense en el siglo XXI, la agenda de la política exterior estadounidense (APEE) en 2013 y los cambios en ambas por las revelaciones del ex analista de la NSA. Además, se examinó la nueva percepción de la imagen de Estados Unidos por la comunidad internacional. Primeramente, la Interdependencia Compleja sugiere que la *revolución de la información* significó un cambio para la hegemonía de Estados Unidos en el enfoque por el cual ejerce influencia en el contexto internacional. Por un lado, el hegemón ya no puede hacer uso de la fuerza militar ni cambiar las normas establecidas sin un consenso previo del sistema. Así, luego de la guerra fría, aparte de la imagen tradicional de hegemonía como un poder que brinda seguridad militar a sus aliados, la principal potencia desempeña el rol de suministrar liderazgo a través

de inversión en instituciones, con la finalidad de que sus normas sustenten su liderazgo mundial.

En efecto, su poder militar sigue teniendo importancia pero no es tan eficaz por sí solo, ya que necesita el apoyo del poder económico y tecnológico. Nye insiste en que, para el siglo XXI, el escenario de las relaciones internacionales debe ser concebido como un tablero de ajedrez tridimensional, donde en el primer nivel –el militar– Estados Unidos se posiciona como hegemonía. Sin embargo, en el segundo nivel –el económico–, existen otros actores con poder económico relevante. Por ende, el Estado americano debe negociar a la par con otros países, como la UE o China, para obtener los resultados deseados.

Asimismo, en el tercer nivel, ocurre un fenómeno denominado *power diffusion*, en el que el poder se difunde a las sociedades y las relaciones transnacionales exceden las fronteras estatales, quedando fuera del control gubernamental. Como consecuencia, Estados Unidos carece de injerencia directa en el tercer nivel y es susceptible a cambios drásticos. De esta manera, para mantener el statu quo necesita recurrir a la cooperación para enfrentar desafíos globales, tales como el cambio climático o el terrorismo. Seguidamente, en 2013, la APEE reconoció la existencia de múltiples canales de interconexión entre sociedades. Por ello, decidió impulsar su economía y liderazgo internacional en términos militares y tecnológicos. Esta estrategia viene a ser procurar la continuación de su supremacía en el primer nivel del tablero y mejorar su posicionamiento en el segundo nivel.

Con respecto al tercer nivel, la nación americana pretendió asegurar su influencia mediante el establecimiento de políticas de inteligencia que salvaguardaban sus intereses. Combinó, pues, el impulso de su poder duro y blando para continuar situándose a la cabeza del escenario internacional. No obstante, las revelaciones de Snowden –las cuales cambiaron la agenda política mundial– no le permitieron a Estados Unidos cumplir exitosamente sus objetivos referentes a seguridad militar, diplomacia y comercio. El *evento adverso* del ex analista de la NSA dificultó también la estrategia de perpetuación de la hegemonía estadounidense y su capacidad de influencia efectiva, direccionada por la APEE, que tenía como meta el desarrollo económico. En respuesta a la conmoción global, Estados Unidos

consecuentemente, se vio obligado a concentrarse en sus políticas de negociación, pero ¿en qué consistía dicha política?

Se entiende a la política de negociación estadounidense como una estrategia que se fundamenta en el poder duro y blando, ejercido como hegemón para dirigir los múltiples temas de la agenda mundial a su favor. Dicha estrategia puede ser estudiada en conjunto con el modelo de negociación de Harvard y el estilo de negociación estadounidense. Así también, dicha política es moldeada por los factores estructurales y culturales, entre ellos, su posición aventajada en el primer nivel del tablero internacional o su visión general del tiempo y de los negocios. En efecto, esta política se apoya en el uso de todos los canales de comunicación a disposición de Estados Unidos y la orientación a resultados. De igual manera, se emplea un enfoque pragmático en los problemas. Por consiguiente, centra la atención en destacar los beneficios de los términos de un acuerdo y los costos de no hacerlo. Se ejerce, también, influencia mediante el uso del tiempo, así como su percepción de hacer negocios, reflejada en el uso del lenguaje contextual.

De esta forma, la política de negociación de Estados Unidos procura fortalecer el poder de negociación estadounidense entendido como la capacidad estadounidense para obtener arreglos pacíficos en función de sus recursos y comportamiento. Se contribuye, por tanto, al mejoramiento del desarrollo de Estados Unidos en el segundo nivel del tablero internacional, de modo que se mantenga una continuación del statu quo en el que Estados Unidos figura como hegemón. No obstante, sucesos, como el caso Snowden, que ponen en duda su respeto al uso ético de sus capacidades en cuanto al uso de tecnología, sistemas de inteligencia e influencia de poder duro o blando hacia líderes políticos y sociedades, repercuten en su poder de negociación. Efectivamente, el testimonio del ex analista de la NSA sobre las políticas de inteligencia estadounidenses afectó los cimientos del poder duro –la tecnología, economía, sistemas de inteligencia– y del poder blando –la imagen de confianza y su influencia directa e indirecta sobre las sociedades civiles y líderes políticos– estadounidense; en especial tras el cuestionamiento de su credibilidad en canales de información oficiales.

Con la finalidad de ejemplificar mejor esta aseveración, dentro del tercer capítulo se analizó el proceso de negociación del TTIP, entre febrero 2013 y

marzo 2014. En este tiempo, se anunció la iniciativa del acuerdo transatlántico, se produjeron las revelaciones de Snowden y se llevaron a cabo las cuatro primeras rondas de negociaciones del tratado de libre comercio. Paralelamente, se efectuaron cambios en agenda política mundial y la percepción pública mundial descritos en dicho capítulo. Se describió, entonces, la reacción inicial europea –como un ente con posiciones originalmente divididas–, la respuesta estadounidense a la presión nacional e internacional para mantener el statu quo y las consecuencias económicas. Dichas secuelas se suscitaron debido a la opinión pública del caso, al igual que por los cambios en el proceso de negociación del TTIP.

De acuerdo con la interdependencia compleja, las acciones de la UE, frente al caso en estudio, se explican debido a que las revelaciones repercutieron directamente en las sociedades civiles, tanto estadounidenses como europeas. Por ende, se produjo influencia en los líderes políticos europeos, cambiando la agenda de prioridades, reduciendo la confianza en Estados Unidos y a su vez, diversificando los canales de información estadounidenses y europeos. Por lo tanto, la política europea permaneció atenta a los pedidos de su sociedad civil y estableció que se revisarían los acuerdos con Estados Unidos. Entre ellos, el *Safe Harbor* y un “acuerdo marco” o *Umbrella agreement*, respecto al intercambio de datos e información comercial y de seguridad.

Cabe destacar que, al estallar las revelaciones de Snowden, François Hollande reaccionó con carácter crítico en relación a las políticas americanas, puesto que temía que las negociaciones estuvieran siendo secretamente influenciadas por el espionaje estadounidense. En contraposición, Ángela Merkel reveló una actitud inicialmente conciliadora, recordando a los europeos que los Estados Unidos son aliados y que el TTIP conlleva importantes beneficios para la UE –en especial para Alemania–. Meses después, tras descubrirse que la NSA monitoreaba todas sus conversaciones personales, Merkel desató su furor y modificó su posición personal sobre el tema enfatizando que “no se espía entre amigos”.

No obstante, nuevos cambios repentinos en la ya alterada agenda mundial, reconfiguraron en parte la perspectiva europea sobre Estados Unidos como aliado. Precisamente, el caso de anexión de la península de Crimea por

Rusia recordó a la EU la importancia del liderazgo estadounidense en el mundo. Pese a ello, la sociedad civil europea no accedería, con facilidad, a que no se solucione el incidente de la intervención de la inteligencia americana en su privacidad.

Seguidamente, la UE acordó no retrasar más las negociaciones del TTIP, reconociendo la importancia de profundizar la cooperación transatlántica y, así permanecer sólidos frente a incidentes como el de Crimea. Por lo tanto, la Comisión Europea estableció que la problemática sobre la privacidad de la información europea se trataría por separado. En consecuencia, se planteó el establecimiento del *Umbrella Agreement* y la revisión del acuerdo *Safe Harbor*. La UE destacó, además, que mientras no se garantizara la protección de la privacidad de los europeos, no se aprobará el documento final del TTIP por el parlamento.

Al mismo tiempo, se evidenció el hecho de que por más importante que sea el poder duro estadounidense, sobre todo en el primer nivel del tablero internacional, Estados Unidos no puede hacer uso de su fuerza militar para concretar acuerdos de interés. De esta forma, debió optar por mejorar los vínculos de cooperación fragmentados y adoptar una estrategia de negociación enfocada a la transparencia y concesión de algunos elementos de ventaja comparativa, tal como el intercambio tecnológico.

Consecuentemente, al estudiar la política de Estados Unidos y a través de los modelos de negociación se Harvard se pudo observar que Obama aplicó los principios del modelo de negociación de Harvard, en respuesta a las revelaciones. En efecto, otorgó espacio a la UE y a la sociedad estadounidense para expresarse. Por ende, una vez desahogados, la nación americana procuró convencer a la comunidad europea de la necesidad y el beneficio de los programas de inteligencia para el mundo. Similarmente, explicó, de más de una manera, las posibles secuelas de no hacerlo. En ambos casos, Estados Unidos se valió de diversos canales mediáticos para aplicar su influencia en sus aliados europeos, como, por ejemplo, la prensa oficial y sitios web, junto con el cumplimiento de su discurso.

Desafortunadamente para Obama, la confianza no fue tan fácilmente recuperada, ya que los demás canales seguían publicando nuevas

revelaciones sobre los procesos de inteligencia de la NSA. Este hecho obligó a Washington a cambiar de enfoque. Por consiguiente, pasó a transparentar información sobre dichos procesos de inteligencia y brindar rendición de cuentas. Mediante estos actos, la nación estadounidense pretendió recobrar la imagen de confianza en la que su país es percibido por sus aliados europeos, por las sociedades mundiales y los canales de comunicación.

A inicios de 2014, Obama dispuso, por tanto, enmiendas a la *Patriot Act* y a la FSA. Esto culminó con el manejo del programa de almacenamiento de Metadata por parte del gobierno, el cual comenzó a ser administrado por terceros. Se decretó, también, que el gobierno estadounidense solo podría acceder a esta información con permisos judiciales individuales. Se recomendó, a la par, instaurar cartas de seguridad nacional para solicitar información a las empresas, sin revelar datos privados. Por último, Obama propuso designar un coordinador de diplomacia en asuntos relacionados con tecnología y señales de inteligencia, que garantice la cooperación y transparencia en las cortes y reglamentaciones, vinculadas con las criticadas políticas de inteligencia.

Cabe recalcar que la explosión de las revelaciones, aparte de causar malestar entre los europeos, suscitó reconocimientos peculiares en los europeos. De esta forma, el Presidente del Servicio de Inteligencia Alemana Nacional, Hans-Georg Maaßen, subrayó que se requiere del alcance de la inteligencia estadounidense. Por su parte, Francia instauró dos proyectos de ley similares a la *Patriot Act*, permitiendo al gobierno realizar escuchas y geolocalización en tiempo real. Realizado esto, Hollande cambió su postura hacia Obama y motivó la continuación del TTIP. Este hecho llevaría a pensar que Estados Unidos puso a disposición de Francia, sus sistemas de información a cambio de concesiones comerciales. En efecto, tal como se describió anteriormente, el comportamiento de negociación estadounidense emplea todos los canales de comunicación y cede poder del primer nivel del tablero internacional, para obtener concesiones. En consecuencia, reforzó la cooperación con aliados europeos mediante la transmisión de liderazgo y sistemas de información con países como Alemania y Francia. A esta combinación efectiva de poder duro y blando Nye denomina *Smart Power* o Inteligencia contextual.

Finalmente, las revelaciones de Snowden alertaron a las sociedades civiles –fuente de poder blando– sobre las políticas de inteligencia estadounidenses. Estas políticas influenciaron a los decisores políticos y otros actores para proteger su privacidad. Se reaccionó de tal modo, principalmente, por el riesgo que representaba que Estados Unidos conociera su información estratégica, la cual podría impulsar el poder de negociación estadounidense.

Por tanto, con la pérdida de confianza europea en los sistemas de telecomunicaciones americanos, por la falta de estándares de protección para ciudadanos europeos, estos últimos optaron por cambios en los canales de comunicación empleados. Por consiguiente, la comunidad europea amenazó con crear su propio sistema de telecomunicaciones, tal como planteó Brasil. Prefirieron, además, proveedores de servicios de almacenamiento digital, tipo nube, que no estuvieran situados en Estados Unidos. Las consecuencias de estas acciones significaron pérdidas estimadas entre \$21,5 a \$35 mil millones de dólares, hasta 2017, en las empresas estadounidenses que ofrecían este servicio. Igualmente, el hecho de que la sociedad civil europea procuraba proteger su privacidad en torno al espionaje de Estados Unidos, produjo implicaciones en las negociaciones del TTIP. Efectivamente, el gobierno americano no tenía otra salida más que la cooperación en la negociación.

Sin embargo, para Estados Unidos el tener que dialogar más detalladamente sobre nuevas problemáticas, como la privacidad, podría resultar en que el tratado tome mucho más tiempo del planificado. La causa de esta tardanza en trazar acuerdos en las negociaciones del TTIP se generó debido a que dicho diálogo podría contraponerse con intereses y legislaciones estadounidenses sobre seguridad, así como con el sistema mismo de Inteligencia anticipatoria y prospectiva manejado. Estas razones, manifiestan trabas en el principal interés estadounidense de consolidar su sistema económico, con el objetivo de mantenerse como hegemón; mediante el apoyo de acuerdos de libre comercio como el TTIP. Consecuentemente, se creó un escenario de incertidumbre con implicaciones en el statu quo a largo plazo. En definitiva, se originaron efectos, adversos para la UE, la cual también dejaría de percibir los beneficios económicos y sociales de la realización del tratado de libre comercio, por cada año que este no se haya concretado.

VII. CONCLUSIONES

La hipótesis del presente trabajo de disertación afirma que “*las declaraciones de Edward Snowden sobre el espionaje y políticas de inteligencia de la NSA hacia la Unión Europea desencadenarían un cambio en el statu quo de hegemonía y la agenda de la política exterior estadounidense; desestabilizando la imagen de la confianza mundial y poder estadounidense al cuestionar la veracidad de las fuentes de información norteamericanas. Esto se evidenciaría en las tensiones y amenazas a la continuación del proceso de negociaciones del TTIP*”. Respecto a ella, una vez realizado el análisis de la presente disertación, se puede destacar que se cumple totalmente. Seguidamente, se detallan ciertos criterios que especifican esta afirmación a modo de conclusiones:

- La inteligencia del siglo XXI es el resultado de un proceso de evolución histórico marcado por la Guerra Fría y los atentados del 11 de septiembre. Esta es una herramienta que procura generar conocimiento. Se entiende dicho conocimiento como interpretación acertada de las múltiples conexiones entre problemáticas que afectan la agenda política para poder asistir a los decisores políticos. La inteligencia fundamenta en la integración, correlación y análisis contextual de información proveniente de todos los canales disponibles, lo cual puede incluir al espionaje, al ser este una parte histórica de esta herramienta. Tras la creación de la *Patriot Act*, Estados Unidos impulsó su desarrollo a través de la dotación de recursos financieros, tecnológicos y legales, que permitan conducir su lucha contra el terrorismo. Además, este hecho le permitió a Estados Unidos menguar a otras agencias dedicadas a su generación en otros países, lo que en consecuencia, impulsó su poder duro, a la vez que ayuda también a sostener su statu quo.
- La denominada *revolución de la información* permitió que actores no estatales, como el ex analista de seguridad de la NSA, Edward Snowden, logren politizar la agenda de la política internacional, gracias al efecto de apalancamiento brindado por la tecnología y los medios de comunicación. Dichos medios, originaron un efecto multiplicador en la información, al replicarla en otros medios de prensa y una multiplicidad

de medios de vinculación social; en especial, por lidiar con una temática de interés general, como la privacidad y la tecnología.

- Las revelaciones de Edward Snowden, al ser de carácter multidisciplinario –incluyendo temas tan amplios como la cooperación, la seguridad, la economía, la privacidad y la tecnología–, repercutieron en el deterioro de la imagen de confianza estadounidense que poseían sus socios y aliados en el mundo. La problemática sobre la credibilidad de las fuentes de información estadounidenses, tras las revelaciones, se acentuó por la falta de coherencia en el discurso norteamericano. Por ende, se produjo polémica social en torno al uso de la información estratégica y de los aventajados sistemas de inteligencia estadounidenses. Dichas estrategias para recabar información tenían el propósito de combatir el terrorismo. No obstante, los múltiples canales empleados por los analistas de inteligencia transgredían los límites de la privacidad general y se podían destinar para fines político-económicos, que ayuden a perpetuar el statu quo de una nación.
- Las fuentes de información oficiales de Estados Unidos como la CIA, la Casa Blanca y el Presidente Obama, intentaron infructuosamente negar la red de espionaje de recolección de información sensible a través de comunicados de prensa y declaraciones verbales. Sin embargo, esta respuesta inicial del gobierno al caso Snowden solo restó credibilidad en su imagen política luego de que cambió su posición y aceptó que se había excedido con el espionaje y políticas de inteligencia justificadas para luchar contra el terrorismo. Precisamente, la Interdependencia Compleja señala que el poder ejercido a través de la influencia circula en un espacio político repleto. Por ende, para generar credibilidad necesita mantener coherencia y constancia en su discurso. De lo contrario, el poder, en términos de la percepción pública, disminuirá.
- La clave de la hegemonía estadounidense en el siglo XXI se debe al posicionamiento de su agenda política exterior. Dicha agenda en 2013, pretendía sostener el statu quo y la seguridad –no solo militar–, mediante la renovación y continuidad de su dinamismo económico y a través de cooperación asimétrica en los frentes de seguridad, diplomacia y comercio. Asimismo, entre los intereses de Estados

Unidos, este procura mantener su posicionamiento aventajado en el primer nivel del tablero internacional, una importante posición respecto al segundo nivel del tablero –dimensión económica en la que negocia a la par con otros actores como China o la EU–, y consolidar la colaboración con otros actores del escenario internacional en el tercer nivel del tablero internacional. De este modo, pretende abordar nuevas problemáticas de escala global que por sí solo le sería imposible tratarlas como el cambio climático.

- Las revelaciones de Snowden tuvieron un efecto drástico en la agenda de la política exterior estadounidense y su hegemonía para el 2013 debido a que se afectó la consecución de los objetivos de dicha política en cuanto a seguridad, diplomacia y comercio. Por un lado, se perjudicó las relaciones con Rusia, lo que impidió continuar con las negociaciones en la reducción de armamento nuclear mutuo. Por otro lado, cuestionó las misiones diplomáticas estadounidenses y la credibilidad de sus representantes en diversos foros internacionales como las Naciones Unidas. Preocupó, además, tanto a la sociedad civil como a los líderes de la Unión Europea, quienes amenazaron la continuación de las negociaciones del TTIP, si las políticas de inteligencia y espionaje de la NSA no cesaban.
- El modelo de negociación de Harvard se fundamenta en el hecho de que una negociación no debe focalizarse en las posiciones, sino concentrarse en los intereses. Este presenta, además, una guía sistemática, técnica y práctica orientada a resultados, basada en cuatro principios y siete elementos que facilitan el proceso de negociación. Esta estrategia persigue un enfoque cooperativo para optimizar recursos, ser justos y ayudar a perdurar las relaciones en el tiempo. Además, dicho enfoque se ejecuta mayormente en concordancia con la cultura estadounidense y sus factores estructurales. Por consiguiente, la perspectiva cultural de los negociadores estadounidenses es positiva al contar con un lineamiento que les permita centrarse en el objetivo e intentar evadir tendencias culturales propias que podrían dañar una negociación. Por ejemplo, el modelo resalta que factores como el uso del tiempo, su concepción propia como hegemón y su individualismo; pueden resultar útiles dentro de una negociación. Sin embargo, de no

enfocar dichos factores en los cuatro principios que el modelo presenta, su estilo de negociación puede deteriorar la relación de las partes y producir resultados contraproducentes.

- La investigación determinó que el poder de negociación estadounidense consiste en la capacidad americana para obtener arreglos pacíficos – con resultados favorables– en función de sus recursos –creatividad, racionalidad, factores estructurales– y comportamiento –cultura, ideales, política exterior, concepción del mundo, influencia, confianza y coherencia–. Por tanto, la política de negociación de Estados Unidos – dentro de la administración de Obama– procuró fortalecer el poder de negociación estadounidense. A la par, su política, en general, aspira mejorar el desenvolvimiento de Estados Unidos en su posicionamiento económico a nivel internacional. El objetivo de esta política consiste en que la nación americana perdure el statu quo, en el que figura como hegemonía. Sin embargo, el caso Snowden repercutió en el poder de negociación estadounidense al poner en duda la confianza de sus socios y aliados, debido a la falta de ética en el uso de sus recursos, como la tecnología, sistemas de inteligencia e influencia directa e indirecta en líderes políticos y sociedades civiles.
- Los líderes europeos reaccionaron inicialmente de forma dividida por las revelaciones del ex analista de inteligencia de la NSA. Pese a esta temprana reacción, tras el paso de los meses, la UE se declaró firme contra el espionaje en diferentes resoluciones del Parlamento Europeo y comunicaciones de la Comisión Europea. En estas se puntualizó que Estados Unidos debía recobrar la confianza perdida para continuar con la relación transatlántica entre ambos. Por una parte, Hollande criticó las políticas de inteligencia estadounidenses por temor a que estas influenciaran negativamente en el resultado del acuerdo para la UE, en especial para Francia; ya que el espionaje podía intervenir en uno de los aspectos más sensibles para el pueblo francés como la agroindustria. Por otra parte, Merkel se mostró inicialmente conciliadora con las revelaciones, primero, por el potencial de crecimiento económico que representaba el acuerdo para la EU, en especial para el comercio alemán. Segundo, por la influencia que Estados Unidos había implantado en ella a partir de ideales, valores, el apoyo después de la

Guerra Fría e invitaciones para presidir discursos emblemáticos y recibir condecoraciones estadounidenses como la Medalla de la Libertad, entregada por Obama en 2011. Finalmente, tras conocer que la NSA monitoreaba su teléfono personal, endureció su posición sobre el espionaje y demandó que terminara inmediatamente.

- El modelo de Negociación de Harvard es el modelo de negociación que más se aproxima a explicar el comportamiento de negociación del presidente Barack Obama frente a la Unión Europea, luego de las revelaciones de Edward Snowden. Primero, Obama consideró la percepción, emoción y comunicación de su público con el fin de enfocarlo en sus intereses. Así permitió a sus contrapartes desahogarse y luego replanteó la problemática que había llevado a dicha concepción del tema. Además, Obama evitó enfocarse en Snowden, sino más bien se concentró en el proceso que se había realizado con los sistemas de inteligencia y las ventajas que estos representaban para el mundo. Igualmente, se mantuvo apegado al discurso del cumplimiento de las leyes americanas. Asimismo, presentó una imagen pragmática ante cualquier pregunta de la prensa, en las que no cedió a la presión, escuchó sus razonamientos y mostró prudencia al explicar su punto de vista. Esto le permitió recuperar una parte de la confianza perdida para abordar el tema de forma cooperativa con la UE.
- La presión de los múltiples canales de información, por los que se dieron las revelaciones, obligaron a Estados Unidos a cambiar su posición inicial de “nadie escucha sus llamadas” a “todo el mundo lo hace”. Finalmente, aceptaron se excedieron en lo referente a las políticas de inteligencia, originando la estrategia de transparentar información sobre sus programas de inteligencia, conducir auditorías sobre su utilización y declarar reformas en la Patriot Act y la *Foreign Surveillance Act* (FSA). Así, dieron por terminado el programa de almacenamiento de la Metadata por el gobierno y pasarlo a terceros, los cuales solo facilitarían su información a través de órdenes judiciales individuales. De acuerdo a Obama, estas medidas implicaron un riesgo en la seguridad estadounidense con relación al tiempo de respuesta ante eventos adversos, pero garantizaría el equilibrio entre privacidad y seguridad que la sociedad civil había solicitado, luego del acalorado

debate sobre la capacidad de seguridad estadounidense producida por las revelaciones de Snowden.

- Las revelaciones de Snowden representaron costos económicos millonarios dentro y fuera de las negociaciones del TTIP, puesto que Estados Unidos planteó beneficiarse significativamente del acuerdo transatlántico en cuanto al sector de servicios. En este ámbito procuró impulsar a las empresas estadounidenses de almacenamiento y procesamiento de información digital, tales como las de almacenamiento tipo Nube, Google, Facebook, Whatsapp, Yahoo!, Hotmail, Microsoft, entre otras. Sin embargo, el caso Snowden reveló que dichos medios apoyaban a las políticas de inteligencia de la NSA, voluntaria o involuntariamente, dada la legislación establecida por la *Patriot Act* o en la *FISA*. Como resultado, el público europeo optó por contar con servicios de almacenamiento digital propios, con lo que se estimó que las empresas de nube estadounidenses perderían entre \$21,5 a \$35 mil millones de dólares hasta el 2017. De igual forma, otras empresas, a nivel mundial asumieron los costos de reforzar su privacidad para convencer al público de su deber con ellos.
- En respuesta a las políticas de Inteligencia reveladas, la UE demandó la revisión del acuerdo de *Safe Harbor*, que supuestamente brindaba una manera privada de gestionar los intercambios de datos transatlánticos. Más tarde, se propuso también un nuevo acuerdo marco o *Umbrella Agreement* para proteger la privacidad de información europea. Por otro lado, con relación a las negociaciones del TTIP, se cuestionó su continuación, pero en conclusión, se resolvió continuar negociando y dejar por separado la temática de privacidad. No obstante, se evitaría firmar el tratado, de no acordarse garantías claras para la protección de su información privada. Con ello se contempla que las negociaciones del TTIP tomen mucho más tiempo del planificado inicialmente y que, inclusive, no se llegue al acuerdo ideal propuesto. La razón se debe a que la sociedad civil europea se encontraría alerta con relación al manejo de la privacidad de su información por sus líderes políticos. Además, temas álgidos, como la privacidad europea, podrían contraponerse con los intereses estadounidenses de perpetuación del statu quo y su hegemonía, así como podrían atentar con las

legislaciones estadounidenses y, desde luego, contra las políticas de inteligencia anticipatoria y prospectiva de la NSA justificadas por la lucha contra el terrorismo.

- El caso Snowden demostró que la interdependencia compleja entre Estados Unidos y la UE prevaleció. Pese a los eventos adversos, como las revelaciones de espionaje estadounidense, dentro del periodo de estudio se estableció la necesidad mutua de continuar con su cooperación, para mejorar los niveles socio-económicos de sus sociedades y superar los desafíos del tercer nivel del tablero internacional. Dicha cooperación se sostuvo mediante la combinación de recursos de ambos lados para enfrentar desafíos, tales como el terrorismo, la anexión de la península de Crimea por Rusia, el manejo del fin de la guerra en Siria o lidiar con la violencia en África Central. Estos sucesos de seguridad no podían ser tratados solo por la UE, lo que resultó en la aceptación europea de la necesidad del apoyo estadounidense, en términos de seguridad para superar las problemáticas planteadas exitosamente, al mismo tiempo que Estados Unidos realizó modificaciones a sus políticas de inteligencia para continuar con la cooperación europea y recuperar la confianza perdida.
- El testimonio de Snowden demostró que un individuo puede hacer la diferencia en cuanto al respeto de los derechos en las sociedades, como la privacidad. Al trabajar como analista de inteligencia en la NSA, evidenció que los mismos no poseían el suficiente grado de interés a nivel global precisamente por existir una multiplicidad de temas en la agenda política mundial a tratar –en la cual la seguridad continua siendo de relevancia. No obstante, precisamente esa distribución sin jerarquía definida permite que más problemáticas lleguen a posicionarse a nivel de la seguridad militar. En efecto, Snowden usó la tecnología y los múltiples canales de vinculación entre sociedades para destacar que los derechos sobre la privacidad de los individuos no eran lo suficientemente protegidos. De igual manera, a pesar de que, en ciertos casos, dichos derechos puedan ser considerados como prescindibles, fue necesaria su voz para destacar su importancia, subrayando que pueden llegar a tener una mayor importancia para futuras generaciones, al punto de representar todo un estilo de vida.

VIII. RECOMENDACIONES

- Se considera pertinente profundizar en estudios sobre la problemática que envuelve a la inteligencia en referencia al balance entre la seguridad de los intereses estatales y en contraposición con las libertades individuales, como el derecho a la privacidad. Para ello, se debería tomar en cuenta que los nuevos desafíos del escenario internacional requieren de nuevas estrategias para superar las amenazas multidimensionales. Si bien las políticas de inteligencia no se encuentran reguladas dentro de algún tratado internacional específico, la Carta de Naciones Unidas sí especifica que deben respetarse los derechos a la libertad de todas las personas. Por ende, se sugiere que los programas de generación de información estratégica cumplan con lo establecido en las legislaciones de cada país. De igual manera, es pertinente que en nuevos instrumentos internacionales se establezca con mayor importancia el manejo de información sensible. De esta forma, se podrían realizar procesos de inteligencia legítimos que beneficien a ambas partes y que promuevan una imagen positiva en la población. Para en consecuencia, generar un ambiente de aprobación general, dado su uso estricto en cuanto a la seguridad, como por ejemplo la lucha efectiva contra el terrorismo.
- Se recomienda complementar el estudio realizado con enfoques teóricos contrarios, complementarios y multidisciplinarios a la interdependencia compleja. Si bien la teoría empleada permitió comprender de manera profunda las vinculaciones sociales, los cambios repentinos en la política y la ausencia de fuerza militar como medio de influencia, es importante destacar que estudios entendidos desde perspectivas culturales, económicas o de seguridad pueden ser de valiosa contribución al caso discutido.
- Se considera necesario que los decisores políticos cuenten con el apoyo de analistas y asesores formados y experimentados que posean las herramientas precisas para comprender los diversos factores que repercuten en la agenda política a nivel mundial, no solamente desde concepciones técnicas multidisciplinarias, sino también en consideraciones éticas. Así, dichos asesores podrían ayudar a los

decisores políticos a direccionar las medidas políticas que se respalden en consideraciones teóricas y morales, como el establecimiento de un mecanismo de rendición de cuentas que evite resultados adversos en cuanto a la, a veces, difusa línea entre derechos y seguridad.

- Al momento de entablar negociaciones, es necesario tomar en cuenta factores culturales y estructurales en cuanto a la reglas y limitaciones de una negociación. De esta manera, se tendrán en consideración los posibles enfoques que un negociador hará y puntos que no considera negociar; esto con el fin de conocer los aspectos que deben ser replanteados o enfocados de una manera diferente. Por ejemplo, al hablar sobre el tiempo con un estadounidense, un enfoque apropiado posiblemente sea reconocer la importancia que el tiempo tiene para él, para luego destacar la importancia propia y necesidades con el fin de establecer tiempos de negociación factibles para ambas partes.
- Se cree pertinente extender el desarrollo del presente estudio en periodos de tiempo prolongados. De esta manera, se podría dar seguimiento al desarrollo y desenvolvimiento de la estrategia estadounidense y europea, concerniente al enfoque de la privacidad como eje de los intercambios de datos, información y servicios de la relación transatlántica. De igual manera, se sugiere complementar el estudio con las nuevas perspectivas de política exterior estadounidense, tal como es el caso de la política exterior de Donald Trump, quien ha establecido nuevos parámetros en los intercambios comerciales transatlánticos. Dichos cambios dentro de la política exterior de Trump procuran optimizar los acuerdos comerciales a favor de Estados Unidos para dinamizar su capacidad económica. Si bien, existe un cambio en ciertos lineamientos de la política exterior americana con Trump, la meta de dinamización económica, como medio para conservar e mejorar el statu quo que beneficia a Estados Unidos a nivel económico mundial, fue originalmente impulsada por la administración de Obama y la estructura per se de esta meta se mantiene con el nuevo mandatario.
- Es importante que los Estados se beneficien de espacios de debate público y profesional acerca de las políticas generales de generación de inteligencia. De tal modo, se permitiría conocer a la sociedad los objetivos y legislaciones que guían legítimamente los protocolos de

inteligencia. Igualmente, se llegaría a informar a los ciudadanos sobre los mecanismos de rendición de cuentas. Dichos protocolos serían empleados cuando se considere que se ha quebrantado el balance entre derechos y seguridad. Por consiguiente, se evitarían fugas de información estratégica, independientemente de su intención, que podrían poner en riesgo los sistemas de información establecidos. A la par, dichas medidas de seguridad serían analizadas en caso de que se comprometiera la seguridad económica de empresas ligadas a los sistemas de información involuntariamente; por ejemplo, como sucedió con la afectación a las empresas de almacenamiento de información digital tras las revelaciones de Snowden.

- Es indispensable que los ciudadanos, en especial los actores que sostienen influencia política, económica o social, mantengan una serie de medidas para garantizar la seguridad de su información estratégica, mediante la encriptación de información, uso de software legítimo y el establecimiento de estándares de seguridad en sus dispositivos tecnológicos celulares o computadores. En relación a estos dispositivos, podrían contener programas maliciosos o tener activas las opciones de geolocalización y envío de cookies a terceros. Esto se debe a que, aparte de que los gobiernos indagan sobre dicha información, existen miles de hackers que intentan explotar cualquier debilidad en los medios de almacenamiento de información, sin ningún lineamiento ético y con fines personales, criminales o inclusive terroristas.
- Finalmente, los países implicados en las revelaciones, en particular Estados Unidos, deberían conducir una política de inteligencia coherente y sostenida en su proceso general de recuperar y conservar la de confianza del público estadounidense y mundial. En aquel ámbito, dicho público se mantiene alerta sobre la privacidad de su información. De igual forma, en caso de la reaparición de casos de espionaje sobre temas ya discutidos, como la vigilancia de aliados o espionaje industrial con fines económicos, se produciría un revés en el proceso de recuperación del nivel de confianza social, el cual se obtuvo a través de diversas medidas. Entre ellas, cabe señalar la implementación de costosas políticas de transparencia estadounidenses y el cambio de sistemas procesamiento de información.

LISTA DE REFERENCIAS

Libros

- Alvarez, G. (2002). *Después del 11 de Septiembre*. México, D.F.: La Jornada.
- Andrew, C., & Mitrokhin, V. (1999). *The Sword and the Shield: The Mitrokhin Archive and the secret history of the KGB*. New York: Perseus Books Group. Recuperado de: <https://books.google.com.ec/books?id=9TWUAQ7Xof8C&printsec=frontcover&hl=es#v=onepage&q&f=false>
- Copeland, J. B. (2013). *Turing the Pioneer of the Information Age*. New Zealand: Oxford University Press. Recuperado de: https://books.google.com.ec/books?id=7bMnJ3uu_9cC&printsec=frontcover&hl=es#v=onepage&q&f=false
- Fisher, R., & Ertel, D. (1998). *Sí... ¡De acuerdo! En la práctica*. Bogotá: Norma.
- Fisher, R., Ury, W., & Patton, B. (2011). *Obtenga el sí. El arte de negociar sin ceder*. Barcelona: Gestión 2000 Grupo Planeta.
- Greenwald, G. (2014). *No Place to Hide*. Nueva York, Estados Unidos: Metropolitan Books.
- Guamán, A. (2015). *TTIP: El asalto de las multinacionales a la democracia*. Madrid, España: Akal.
- Hamilton, D. S., & Pelkmans, J. (2015). *Rule-makers or rule-takers? An introduction to TTIP*. London: Rowman & Littlefield International.
- Heisbourg, F. (2003). *Hiperterrorismo la nueva guerra*. Bogotá: Planeta.
- Herrera, J. C. (2012). *Breve Historia del Espionaje*. Madrid: Nowtilus.
- Keohane, R. (1984). *Después de la Hegemonía*. Buenos Aires: Grupo Editorial Latinoamericano.
- Keohane, R. O., & Nye, J. (1977). *Power and Interdependence: World Politics in Transition*. Boston: Brown and Company.
- Keohane, R. O., & Nye, J. S. (1988). *Poder e Interdependencia: La Política Mundial en Transición*. Buenos Aires: Grupo Editor Latinoamericano.
- Mejía, P. V. (2006). *Historia de las Relaciones Internacionales*. Medellín, Colombia: Fondo Editorial Universidad Eafit.
- Mickolus, E. (2015). *The Counterintelligence Chronology: Spying by and Against the United States from the 1700s through 2014*. Carolina del Norte: McFarland. Recuperado de: <https://books.google.com.ec/books?id=3zSSCgAAQBAJ&printsec=frontcover&hl=es#v=onepage&q&f=false>
- Morgenthau, H. J. (1986). *Política entre las Naciones La lucha por el poder y la paz*. Buenos Aires: Grupo Editorial Latinoamericano S.R.L.

- Navarro, D. (2014). *Servicios de Inteligencia: De la Antigüedad a la Segunda Guerra Mundial*. Quito: Eskeletra.
- Nye, J. S. (2002). *La Paradoja del Poder Norteamericano*. Santa Fé de Bogotá: Taurus.
- Oxford. (2008). *The Oxford Handbook of International Relations*. New York: Oxford university Press.
- Plano, J., & Olton, R. (1980). *Diccionario de Relaciones Internacionales*. México: Limusa.
- Pulido, L. A. (2015). *Primavera rabe: Radiografía Política Del Medio Oriente*. Charleston: Ediciones Luis Alberto Villamarin Pulido. Recuperado de: <https://books.google.com.ec/books?id=K8pECgAAQBAJ&printsec=frontcover&hl=es#v=onepage&q&f=false>
- Raiffa, H. (1991). *El arte y la ciencia de la negociación*. Mexico: Fondo de cultura económica.
- Rosecrance, R. N. (1986). *The Rise of the Trading State*. Nueva York: Basic Books.
- Serra del Pino, J. (2014). Inteligencia en el Siglo XXI: Desafíos de una Inteligencia Proactiva. En SENAIN, *Cultura de Inteligencia Tomo 1*. Quito: Eskeletra.
- Solomon, R. H., & Quinney, N. (2010). *American Negotiating Behavior*. Washington, Estados Unidos: U.S. Institute of Peace Press. Recuperado de: <https://books.google.com.ec/books?id=TZU1SGMOx70C&printsec=frontcover&hl=es#v=onepage&q&f=false>
- Tzu, S. (2001). *El Arte de la Guerra*. Trotta.
- Ugarte, J. M. (2014). Panorama del Control de la Actividad de Inteligencia en América Latina. En Secretaría de Inteligencia, *Cultura de Inteligencia Tomo I* (págs. 102-151). Quito: Eskeletra.
- Védrine, H. (2001). *France in an Age of Globalization*. (D. Moisi, Ed.) Brookings Institution Press.
- Waltz, K. N. (1988). *Teoría de la Política Internacional*. Buenos Aires: Grupo Editor Latinoamericano.

Informes

- Clapper, J. R. (08 de junio de 2013a). *Facts on the Collection of Intelligence Pursuant to Section 702*. Recuperado el 06 de 2016, de Office of the Director of National Intelligence: <https://www.dni.gov/files/documents/Facts%20on%20the%20Collection%20of%20Intelligence%20Pursuant%20to%20Section%20702.pdf>

Comisión Europea. (27 de noviembre de 2013a). *COMMUNICATION FROM THE COMMISSION TO THE EUROPEAN Rebuilding Trust in EU-US Data Flows*. Obtenido de Comisión Europea: http://ec.europa.eu/justice/data-protection/files/com_2013_846_en.pdf

HLWG. (11 de febrero de 2013). *High Level Working Group on Jobs and Growth Final Report*. Obtenido de Comisión Europea: http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2013/february/tradoc_150519.pdf

ICT Review Group. (12 de diciembre de 2013). *Report and Recommendations of The President's Review Group on Intelligence and Communications Technologies*. Recuperado el 15 de 12 de 2016, de The White House: https://www.whitehouse.gov/sites/default/files/docs/2013-12-12_rg_final_report.pdf

Publicaciones

Artículos de periódico

20 Minutos. (19 de noviembre de 2013a). *Cronología del 'caso Snowden', el joven que reveló el espionaje masivo de Estados Unidos*. Recuperado el 20 de 06 de 2016, de 20 Minutos: <http://www.20minutos.es/noticia/1850380/0/caso-snowden/cronologia/espionaje-ee-uu/>

20 Minutos. (24 de junio de 2013b). *EE UU amenaza a China por dejar salir a Snowden de Hong Kong y pide a Rusia que lo expulse*. Recuperado el 25 de 06 de 2016, de 20minutos.es: <http://www.20minutos.es/noticia/1853720/0/eeuu/snowden/china-rusia/>

BBC. (1 de junio de 2013a). *Hollande: Bugging allegations threaten EU-US trade pact*. Recuperado el 3 de 09 de 2014, de BBC: <http://www.bbc.com/news/world-us-canada-23125451>

BBC. (3 de julio de 2013b). *Paso a paso, qué sucedió con el avión de Evo Morales*. Recuperado el 11 de 11 de 2016, de BBC Mundo: http://www.bbc.com/mundo/noticias/2013/07/130703_bolivia_evo_moral_es_vuelo_cronologia_nc

BBC. (5 de octubre de 2015). *Edward Snowden interview: 'Smartphones can be taken over'*. (P. Taylor, Productor) Obtenido de BBC: <http://www.bbc.com/news/uk-34444233>

CBS. (07 de junio de 2013). *Obama: "Nobody is listening to your telephone calls"*. Recuperado el 20 de 06 de 2016, de CBSNEWS: <http://www.cbsnews.com/news/obama-nobody-is-listening-to-your-telephone-calls/>

Clapper, J. (02 de 07 de 2013b). *Intelligence chief Clapper apologizes for 'erroneous' statement to Congress*. Recuperado el 20 de 10 de 2016, de TheHill: <http://thehill.com/policy/defense/308979-clapper-apologies-for-erroneous-statement-to-congress-on-us-data-collection>

- CNN. (10 de junio de 2013). *Man behind NSA leaks says he did it to safeguard privacy liberty*. Obtenido de CNN Politics: <http://edition.cnn.com/2013/06/10/politics/edward-snowden-profile/>
- Der Spiegel. (20 de diciembre de 2010). *SPIEGEL Interview with German Interior Minister: 'WikiLeaks Is Annoying, But Not a Threat'*. (T. Maizière, Productor) Recuperado el 01 de 07 de 2016, de Der Spiegel: <http://www.spiegel.de/international/germany/spiegel-interview-with-german-interior-minister-wikileaks-is-annoying-but-not-a-threat-a-735587-2.html>
- Deutsche Welle. (23 de agosto de 2013). *"The Guardian": NSA pagó millones a empresas de Internet*. Obtenido de Deutsche Welle: <http://www.dw.com/es/the-guardian-nsa-pag%C3%B3-millones-a-empresas-de-internet/a-17042292>
- Die Zeit. (10 de julio de 2013). *ZEIT-InterviewMerkel verteidigt Abhören von Telefonaten*. Recuperado el 12 de 12 de 2016, de Die Zeit: <http://www.zeit.de/politik/deutschland/2013-07/interview-zeit-merkel-nsa>
- Die Zeit. (10 de 07 de 2013). *ZEIT-InterviewMerkel verteidigt Abhören von Telefonaten*. Recuperado el 12 de 12 de 2016, de Die Zeit: <http://www.zeit.de/politik/deutschland/2013-07/interview-zeit-merkel-nsa>
- EurActiv. (12 de febrero de 2014). *François Hollande veut accélérer les négociations commerciales avec les États-Unis*. Recuperado el 12 de 12 de 2016, de EurActiv.fr: <http://www.euractiv.fr/section/commerce-industrie/news/francois-hollande-veut-acceler-les-negociations-commerciales-avec-les-etats-unis/>
- Freeman, C. W. (2005). A Shia Crescent: What Fallout for the United States? En J. Cole, K. Katzman, K. Sadjadpour, & R. Takeyh, *Middle East Policy Journal* (pág. 27). John Wiley & Sons.
- Greenwald, G. (06 de junio de 2013a). *NSA collecting phone records of millions of Verizon customers daily*. Recuperado el 10 de 02 de 2016, de The Guardian: <https://www.theguardian.com/world/2013/jun/06/nsa-phone-records-verizon-court-order>
- Greenwald, G. (06 de junio de 2013b). *NSA Prism program taps in to user data of Apple, Google and others*. Obtenido de The Guardian: <http://www.theguardian.com/world/2013/jun/06/us-tech-giants-nsa-data>
- IMB Cloud. (26 de marzo de 2014). *IBM Commits \$1.2 Billion to Expand Global Cloud Footprint*. Obtenido de Softlayer: <http://www.softlayer.com/es/press/ibm-commits-12-billion-expand-global-cloud-footprint>
- La Tercera. (10 de junio de 2013). *La vida de Edward Snowden antes de revelar la red de vigilancia en EEUU*. Obtenido de LaTercera.com: <http://www.latercera.com/noticia/mundo/2013/06/678-527878-9-la-vida-de-edward-snowden-antes-de-revelar-la-red-de-vigilancia-de-los-aparatos.shtml>

- Merkel, A. (17 de febrero de 2014). *Surveillance revelations: Angela Merkel proposes European network to beat NSA and GCHQ spying*. Recuperado el 20 de 10 de 2016, de Independent: <http://www.independent.co.uk/news/world/europe/angela-merkel-proposes-european-network-to-beat-nsa-spying-9132388.html>
- Pérez, C., & Abellán, L. (25 de octubre de 2013). *Estados Unidos espía los teléfonos móviles de 35 líderes mundiales*. Recuperado el 30 de 06 de 2016, de El País: http://internacional.elpais.com/internacional/2013/10/24/actualidad/1382640063_178177.html
- Spiegel Online. (08 de noviembre de 2013). *German Trust in United States Plummet*. Recuperado el 10 de 01 de 2017, de Spiegel Online: <http://www.spiegel.de/international/germany/nsa-spying-fallout-majority-of-germans-mistrust-united-states-a-932492.html>
- Stubb, A. (29 de noviembre de 2010). *Finland Surfaces in Wikileaks Exposé*. Recuperado el 01 de 07 de 2016, de Yle (Medio de Comunicación Nacional de Finlandia): http://yle.fi/uutiset/finland_surfaces_in_wikileaks_expose/2178814
- The Guardian. (28 de noviembre de 2010). *US embassy cables leak sparks global diplomatic crisis*. (D. Leigh, Productor) Recuperado el 30 de 06 de 2016, de The Guardian: <https://www.theguardian.com/world/2010/nov/28/us-embassy-cable-leak-diplomacy-crisis>
- The Guardian. (10 de junio de 2013a). *Edward Snowden did enlist for special forces, US army confirms*. Obtenido de TheGuardian.com: <http://www.theguardian.com/world/2013/jun/10/edward-snowden-army-special-forces>
- The Guardian. (23 de agosto de 2013b). *NSA paid millions to cover Prism compliance costs for tech companies*. Obtenido de The Guardian: <http://www.theguardian.com/world/2013/aug/23/nsa-prism-costs-tech-companies-paid>
- The Guardian. (01 de julio de 2013c). *NSA spying row: bugging friends is unacceptable, warn Germans*. Recuperado el 12 de 12 de 2016, de The Guardian: <https://www.theguardian.com/world/2013/jul/01/nsa-spying-allegations-germany-us-france>
- The Guardian. (28 de enero de 2014). *Angry Birds and 'leaky' phone apps targeted by NSA and GCHQ for user data*. (J. Ball, Productor) Recuperado el 02 de 06 de 2016, de The Guardian: <https://www.theguardian.com/world/2014/jan/27/nsa-gchq-smartphone-app-angry-birds-personal-data>
- The Washington Post. (julio de 2013a). *A Timeline of Edward Snowden's life*. Obtenido de The Washington Post: <https://www.washingtonpost.com/apps/g/page/politics/a-timeline-of-edward-snowdens-life/235/>
- The Washington Post. (21 de junio de 2013b). *U.S. charges Snowden with espionage*. (P. Finn, & S. Horwitz, Productores) Recuperado el 10 de 06

de 2016, de The Washington Post:
https://www.washingtonpost.com/world/national-security/us-charges-snowden-with-espionage/2013/06/21/507497d8-dab1-11e2-a016-92547bf094cc_story.html

TV5Monde. (22 de enero de 2014). *Surveillance numérique : la France signe discrètement son "Patriot Act"*. Recuperado el 09 de 10 de 2016, de TV 5 Monde: <http://information.tv5monde.com/info/surveillance-numerique-la-france-signe-discretement-son-patriot-act-4791>

Artículos de revistas

Forbes. (02 de junio de 2013). *National Intelligence Director Clapper Apologizes For 'Clearly Erroneous' Congressional Testimony On NSA Surveillance*. (A. Greenberg, Productor) Recuperado el 10 de 10 de 2016, de Forbes.com:
<http://www.forbes.com/sites/andygreenberg/2013/07/02/national-intelligence-director-clapper-apologizes-for-clearly-erroneous-congressional-testimony-on-nsa-surveillance/#41aa5d692cd0>

Artículos de revistas científicas indexadas

Keohane, R., & Nye, J. (1998). Power and Interdependence in the Information Age. *Foreign Affairs*, 77(5), 81 -84.

Lahneman, W. J. (2007). Is a revolution in Intelligence Affairs Ocurring? *Internacional Journal of Intelligence and Counterintelligence* 20, no 1, 1 - 17.

Nye, J. S. (2009). Get Smart Combining Hard and Soft Power. *Foreign Affairs*, 88(4), 160 - 163.

Waltz, K. (2000). Structural Realism after the Cold War. *International Security*, 25(1), 5-41.

Wohlforth, W. C. (1999). The Stability of a Unipolar World. *International Security*, Vol 24, No.1 , 5 - 41.

Documentos

Annalect. (2013). *Annalect Q2 2013 Online Consumer Privacy Study Americans' Concerns About the Privacy of Online Information Jump in the Wake of NSA Disclosures*. Obtenido de i-com.typepad.com: http://i-com.typepad.com/files/annalectconsumeronlinestudy_q2_2013.pdf

Atlantic Council. (2012). *Business Services and TTIP*. Obtenido de British Embassy Washington:
https://www.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment_data/file/288141/TTIP_and_the_US_Business_Services_Sector.pdf

Birchfield V. (2015). *Negotiating the Transatlantic Trade and Investment Partnership: Comparing U.S. and EU Motivations, Oppositions and Public Opinion*. Obtenido de Sam Nunn School of International Affairs Georgia Institute of Technology:

<https://inta.gatech.edu/sites/default/files/attachments/GTJMCE2015-2-Birchfield.pdf>

Brookings. (2014). *How U.S.-Russia Relations Complicate Obama's Nuclear Arms Legacy*. Recuperado el 11 de 11 de 2016, de The Brookings Institute: <https://www.brookings.edu/blog/up-front/2014/04/02/how-u-s-russia-relations-complicate-obamas-nuclear-arms-legacy/>

CEPS. (2015). *TTIP: Political and Economic Rationale And Implications*. Recuperado el 12 de 12 de 2016, de Centre for European Policy Studies: https://www.ceps.eu/system/files/IEForum62015_0.pdf

Comisión Europea. (febrero de 2013c). *ROADMAP Transatlantic Trade and Investment Partnership (TTIP)*. Obtenido de Comisión Europea: http://ec.europa.eu/smart-regulation/impact/planned_ia/docs/2013_trade_001_transatlantic_partnership_with_us_en.pdf

Comisión Europea. (16 de julio de 2013d). *UPDATE ON THE TRANSATLANTIC TRADE AND INVESTMENT PARTNERSHIP (TTIP) - FIRST NEGOTIATION ROUND*. Obtenido de Trade Europa - European Commission: http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2013/july/tradoc_151656.pdf

Comisión Europea. (12 de marzo de 2014a). *Transatlantic Trade & Investment Partnership: Chief Negotiators' Briefing to Stakeholders*. Obtenido de Trade Europa - European Commission: http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2014/march/tradoc_152294.pdf

Comisión Europea. (12 de marzo de 2014b). *Transatlantic Trade & Investment Partnership Stakeholder Presentations Event*. Obtenido de Trade Europa - European Commission: http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2014/march/tradoc_152264.pdf

Comisión Europea. (5 de mayo de 2014c). *The Transatlantic Trade and Investment Partnership (TTIP)*. Recuperado el 1 de septiembre de 2014, de European Commission: http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2014/may/tradoc_152462.pdf

Comisión Europea. (14 de enero de 2014d). *TRANSATLANTIC TRADE AND INVESTMENT PARTNERSHIP (TTIP) - THIRD NEGOTIATION ROUND*. Obtenido de Trade Europa - European Commission: http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2014/january/tradoc_152079.pdf

Comisión Europea. (2015b). *The Transatlantic Trade and Investment Partnership (TTIP) Towards an EU-US trade deal*. Recuperado el 10 de 12 de 2016, de Comisión Europea: http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2015/july/tradoc_153635.pdf

Comisión Europea. (11 de abril de 2016). *European Union, Trade in goods with USA*. Recuperado el 14 de 12 de 2016, de Comisión Europea: http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2006/september/tradoc_113465.pdf

- Consejo Europeo. (2003). *Consejo de la Unión Europea*. Recuperado el 11 de 10 de 2016, de EUROPEAN SECURITY STRATEGY: <https://www.consilium.europa.eu/uedocs/cmsupload/78367.pdf>
- Eastern District of Virginia US District Court. (2013). *U.S. vs. Edward J. Snowden criminal complaint*. Recuperado el 03 de 06 de 2016, de The Washington Post: <http://apps.washingtonpost.com/g/documents/world/us-vs-edward-j-snowden-criminal-complaint/496/>
- EDPS. (abril de 2014). *Privacy and competitiveness in the age of big data: The interplay between data protection, competition law and consumer protection in the Digital Economy*. Obtenido de The European Data Protection Supervisor: https://secure.edps.europa.eu/EDPSWEB/webdav/shared/Documents/Consultation/Opinions/2014/14-03-26_competition_law_big_data_EN.pdf
- Extenda. (diciembre de 2014). *Ficha país Francia*. Recuperado el 12 de 12 de 2016, de Agencia Andaluza de Promoción Exterior: http://www.extenda.es/web/opencms/archivos/red-exterior/ficha_pais_francia.pdf
- FPI. (2013). *Foreign Policy 2013*. Recuperado el 02 de 01 de 2015, de Foreign Policy Initiative: <http://www.foreignpolicyi.org/files/uploads/images/20130129-FPI%20Briefing%20Book-Foreign%20Policy%202013.pdf>
- Gibson, I. (2004). *Ritsumeikan Annual Review of International Studies*. Recuperado el 10 de 11 de 2016, de College of International Relations, Ritsumeikan University of Japan: <http://www.ritsumei.ac.jp/acd/cg/ir/college/bulletin/e-vol.3/gibson.pdf>
- INSEE. (2014). *L'économie française - Comptes et dossiers - Insee Références - Édition 2014*. Recuperado el 12 de 12 de 2016, de Institut National de la Statistique et des études économiques: <https://www.insee.fr/fr/statistiques/fichier/1288501/ECOFRA14.pdf>
- Institute, I. (02 de 2013). *Dimensions and Effects of a Transatlantic Free Trade Agreement Between the EU and US*. Recuperado el 15 de 12 de 2016, de Leibniz-Institut für Wirtschaftsforschung an der Universität München: <http://www.transatlanticbusiness.org/wp-content/uploads/2014/05/dimensions-and-effects-of-a-transatlantic-free-trade-agreement-between-the-eu-and-usa.pdf>
- ITIF. (agosto de 2013). *How Much Will PRISM Cost the U.S. Cloud Computing Industry?* (D. Castro, Productor) Obtenido de The Information Technology & Innovation Foundation: <http://www2.itif.org/2013-cloud-computing-costs.pdf>
- Karhula, P. (05 de octubre de 2012). *What is the effect of WikiLeaks for Freedom of Information?* Recuperado el 30 de 06 de 2016, de The International Federation of Library Associations and Institutions (IFLA): <http://www.ifla.org/publications/what-is-the-effect-of-wikileaks-for-freedom-of-information>

- KAS. (2014a). *The Impact of the TTIP Volume 1: Economic Effects on the Transatlantic Partners, Third countries and the Global Trade Order*. Obtenido de Konrad-Adenauer-Stiftung (KAS): http://www.kas.de/wf/doc/kas_38104-544-2-30.pdf?140618145124
- KAS. (2014b). *The Impact of the TTIP Volume 2: Political Consequences for EU Economic Policymaking, Transatlantic Integration, China and the World Trade Order*. (M. Bauer, Ed.) Recuperado el 15 de 12 de 2016, de Konrad Adenauer Stiftung: http://www.kas.de/wf/doc/kas_38105-544-2-30.pdf?140618145359
- Lahneman, W. J. (2008). *National Intelligence Agencies and Transnational Threats: The Need for a New Intelligence Paradigm*. Obtenido de Center for International and Security Studies at Maryland University of Maryland, College Park: https://www.files.ethz.ch/isn/141925/lahneman_national_intelligence_agencies_transnational_threats.pdf
- Leave.eu. (15 de septiembre de 2013). *Stop TTIP "an attack on the very essence of sovereignty and self-determination, which are founding principles of the United Nations*. Obtenido de Leave.eu: <http://leave.eu/uploads/files/StopTTIP.pdf>
- Obama, B. (mayo de 2010). *National Security Strategy 2010*. Recuperado el 19 de 10 de 2016, de The White House: https://www.whitehouse.gov/sites/default/files/rss_viewer/national_security_strategy.pdf
- OID. (octubre de 2016). *Ficha país: Francia*. Recuperado el 15 de 12 de 2016, de Oficina de Información Diplomática (España): http://www.exteriores.gob.es/documents/fichaspais/francia_ficha%20pais.pdf
- Parlamento Europeo. (04 de julio de 2013a). *P7_TA(2013)0322. Resolución del Parlamento Europeo, de 4 de julio de 2013*. Recuperado el 20 de 12 de 2016, de Parlamento Europeo: <http://www.europarl.europa.eu/sides/getDoc.do?pubRef=-//EP//NONSGML+TA+P7-TA-2013-0322+0+DOC+PDF+V0//ES>
- Parlamento Europeo. (23 de octubre de 2013b). *P7_TA(2013)0449. Resolución del Parlamento Europeo, de 23 de octubre de 2013*. Recuperado el 20 de 12 de 2016, de Parlamento Europeo: <http://www.europarl.europa.eu/sides/getDoc.do?pubRef=-//EP//NONSGML+TA+P7-TA-2013-0449+0+DOC+PDF+V0//ES>
- Parlamento Europeo. (10 de diciembre de 2013c). *P7_TA(2013)0535 European Parliament resolution of 10 December 2013 on unleashing the potential of cloud computing in Europe (2013/2063(INI))*. Obtenido de European Parliament: <http://www.europarl.europa.eu/sides/getDoc.do?type=TA&language=EN&reference=P7-TA-2013-0535>
- Parlamento Europeo. (12 de marzo de 2014). *P7_TA(2014)0230. Resolución del Parlamento Europeo, de 12 de marzo de 2014 (2013/2188(INI))*. Recuperado el 15 de 12 de 2016, de Parlamento Europeo:

<http://www.europarl.europa.eu/sides/getDoc.do?pubRef=-//EP//NONSGML+TA+P7-TA-2014-0230+0+DOC+PDF+V0//ES>

Sofaer, A. D. (2003). *Ejil.org*. Obtenido de On the Necessity of Pre-emption: <http://ejil.org/pdfs/14/2/411.pdf>

Trade Policy Committee. (20 de junio de 2013). *Initial Position Paper for TTIP 1st Round Negotiation*. Obtenido de Institute for Agriculture and Trade Policy (IATP): <http://www.iatp.org/files/TPC-TTIP-non-Papers-for-1st-Round-Negotiations-June20-2013.pdf>

USIP. (2002). *U.S. Negotiating Behavior*. Recuperado el 20 de 11 de 2016, de United States Institute of Peace: <https://www.usip.org/sites/default/files/sr94.pdf>

Wright, D., & Kreissl, R. (diciembre de 2013). *Increasing Resilience in Surveillance Societies*. Recuperado el 20 de 10 de 2016, de European responses to the Snowden revelations: http://irissproject.eu/wp-content/uploads/2013/12/IRISS_European-responses-to-the-Snowden-revelations_18-Dec-2013_Final.pdf

Disertaciones

Garcés, P. (2007). *El Impacto de las Nuevas Políticas de Seguridad Internacional sobre el Terrorismo en el Caso del Gobierno de Hamas en la Autoridad Nacional Palestina (Disertación)*. Pontificia Universidad Católica del Ecuador. Quito – Ecuador.

Masache, J. D. (2016). *Planteamiento de un modelo de negociación aplicable al Ecuador utilizando las herramientas de la Programación Neurolingüística en el método de negociación de Harvard (Disertación)*. Pontificia Universidad Católica del Ecuador. Quito – Ecuador.

Medina, P. (2006). *Política de Seguridad Externa de Estados Unidos a partir del 11 de septiembre de 2001: Enunciado, Efectos en el Sistema Internacional y Aplicación Geopolítica (Disertación)*. Pontificia Universidad Católica del Ecuador. Quito – Ecuador.

Páginas electrónicas

CIA. (10 de abril de 2007). *History of the CIA*. Obtenido de Central Intelligence Agency : <https://www.cia.gov/about-cia/history-of-the-cia/index.html>

CIA. (08 de septiembre de 2011). *Origins, Missions, and Structure of CIA*. Obtenido de CIA Library: https://www.cia.gov/library/center-for-the-study-of-intelligence/kent-csi/vol2no1/html/v02i1a01p_0001.htm

CIA. (28 de septiembre de 2015a). *CIA Organización Chart*. Obtenido de About CIA: <https://www.cia.gov/about-cia/leadership/cia-organization-chart.html>

CIA. (2015b). *Today's CIA*. Recuperado el 10 de 12 de 2015, de Central Intelligence Agency: <https://www.cia.gov/about-cia/todays-cia>

- CIA. (2015c). *The World Factbook*. Recuperado el 11 de 10 de 2016, de US Central Intelligence Agency: <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/us.html>
- Clinton, H. R. (29 de noviembre de 2010). *Remarks to the Press on Release of Purportedly Confidential Documents by Wikileaks*. Recuperado el 30 de 06 de 2016, de U.S. Department of State: <http://www.state.gov/secretary/20092013clinton/rm/2010/11/152078.htm>
- Comisión Europea. (11 de noviembre de 2013b). *Negotiators meet for the second round of Transatlantic Trade and Investment Partnership talks*. Obtenido de Trade Europa - European Commission: <http://trade.ec.europa.eu/doclib/press/index.cfm?id=985&title=Negotiators-meet-for-the-second-round-of-Transatlantic-Trade-and-Investment-Partnership-talks>
- Comisión Europea. (13 de mayo de 2014e). *La Unión Europea y los Estados Unidos entablarán la negociación de un Acuerdo Transatlántico sobre Comercio e Inversión*. Recuperado el 3 de 9 de 2015, de Comisión Europea: http://europa.eu/rapid/press-release_MEMO-13-95_es.htm
- Comisión Europea. (5 de mayo de 2015a). *EU and United States Trade*. Recuperado el 1 de septiembre de 2014, de Comisión Europea: <http://ec.europa.eu/trade/policy/countries-and-regions/countries/united-states/>
- Computerworld. (24 de marzo de 2014). *Cisco plans \$1B investment in global cloud infrastructure*. Obtenido de Computerworld: <http://www.computerworld.com/article/2488953/cloud-computing/cisco-plans--1b-investment-in-global-cloud-infrastructure.html>
- CSA. (julio de 2013). *Government Access to Information*. Obtenido de Cloud Security Alliance: https://downloads.cloudsecurityalliance.org/initiatives/surveys/nsa_prism/CSA-govt-access-survey-July-2013.pdf
- Department of Justice. (03 de 03 de 2009). *The USA PATRIOT Act: Preserving Life and Liberty*. Obtenido de U.S. Department of Justice: https://www.justice.gov/archive/ll/what_is_the_patriot_act.pdf
- DHS. (24 de septiembre de 2015). *Creation of the Department of Homeland Security*. Recuperado el 11 de 06 de 2016, de Department of Homeland Security: <https://www.dhs.gov/creation-department-homeland-security>
- Exordio. (2001). *NKGB y IV Oficina de la URSS*. Obtenido de Exordio la Segunda Guerra Mundial (1939- 1945): <http://www.exordio.com/1939-1945/militaris/espionaje/kgb.html>
- Investing. (2016). *EUR/USD - Euro Dólar estadounidense histórico*. Recuperado el 15 de 12 de 2016, de Investing Divisas: <http://es.investing.com/currencies/eur-usd>
- ISOO. (08 de marzo de 2013). *Frequently Asked Questions on Identifying and Handling Classified Records in Private Papers*. Recuperado el 30 de 06 de 2016, de Information Security Oversight Office:

<https://www.archives.gov/isoo/faqs/identifying-handling-classified-records.html>

Keating, J. E. (30 de 11 de 2010). *Foreign Policy*. Recuperado el 1 de 07 de 2016, de Why Do Diplomats Still Send Cables?: <http://foreignpolicy.com/2010/11/30/why-do-diplomats-still-send-cables/>

Keohane, R. (2002). *The Globalization of Informal Violence, Theories of World Politics, and "The Liberalism of Fear"*. Obtenido de The Social Science Research Council: <http://essays.ssrc.org/sept11/essays/keohane2.htm>

Le Sénat. (20 de enero de 2014a). *PROJET DE LOI relatif à la géolocalisation (procédure accélérée)*. Recuperado el 02 de 01 de 2017, de Le Sénat française: <http://www.senat.fr/leg/tas13-064.html>

Le Sénat. (05 de enero de 2014b). *PROJET DE LOI relatif à la programmation militaire pour les années 2014 à 2019 et portant diverses dispositions concernant la défense et la sécurité nationale*. Recuperado el 02 de 01 de 2017, de Le Sénat Français: <http://www.senat.fr/leg/tas13-046.html>

Minin, D. (28 de octubre de 2013). *Revelations of Edward Snowden – Geopolitics and Lessons to Draw*. Obtenido de Online Journal Strategic Culture Foundation: <http://www.strategic-culture.org/news/2013/10/28/revelations-edward-snowden-geopolitics-and-lessons-draw-i.html>

NSA. (2015a). *Mission & Strategy*. Obtenido de NSA About us : <https://www.nsa.gov/about/mission-strategy/>

NSA. (2015c). *Understanding the threat*. Obtenido de NSA What we do: <https://www.nsa.gov/what-we-do/understanding-the-threat/>

NSS Archive. (2015). *The National Security Strategy Report*. Recuperado el 10 de 10 de 2016, de NSS National Security Strategy Archive : <http://nssarchive.us/>

Obama, B. (12 de 02 de 2013). *Remarks by the President in the State of the Union Address*. Recuperado el 10 de 10 de 2016, de The White House: <https://www.whitehouse.gov/the-press-office/2013/02/12/remarks-president-state-union-address>

Obama, B. (20 de diciembre de 2013a). *Press Conference by the President*. Recuperado el 12 de 12 de 2016, de The White House: <https://www.whitehouse.gov/the-press-office/2013/12/20/press-conference-president>

Obama, B. (09 de septiembre de 2013b). *The White House*. Recuperado el 10 de 10 de 2016, de Remarks by the President in a Press Conference on NSA Surveillance: <https://www.whitehouse.gov/the-press-office/2013/08/09/remarks-president-press-conference>

Obama, B. (12 de febrero de 2013c). *Remarks by the President in the State of the Union Address*. Recuperado el 10 de 10 de 2016, de The White House: <https://www.whitehouse.gov/the-press-office/2013/02/12/remarks-president-state-union-address>

- Obama, B. (17 de enero de 2014). *Remarks by the President on Review of Signals Intelligence*. Recuperado el 01 de 11 de 2016, de The White House: <https://www.whitehouse.gov/the-press-office/2014/01/17/remarks-president-review-signals-intelligence>
- Office of the United States Trade Representative. (marzo de 2014). *U.S. Objectives, U.S. Benefits In the Transatlantic Trade and Investment Partnership: A Detailed View*. Recuperado el 13 de 12 de 2016, de Office of the United States Trade Representative: <https://ustr.gov/about-us/policy-offices/press-office/press-releases/2014/March/US-Objectives-US-Benefits-In-the-TTIP-a-Detailed-View>
- Pew Research Center. (09 de abril de 2014). *Support in Principle for U.S.-EU Trade Pact*. Obtenido de Pew Research Center: <http://www.pewglobal.org/2014/04/09/support-in-principle-for-u-s-eu-trade-pact/>
- Poitras, L. (2014). *Citizenfour*. Obtenido de citizenfourfilm.com : <https://citizenfourfilm.com/about>
- P.O.N. Harvard. (10 de 10 de 2016). *Program on negotiation*. Obtenido de Harvard Law School: <http://www.pon.harvard.edu/academic-programs-faculty/>
- Rijmenants, D. (2004). *The German Enigma Cipher Machine*. Recuperado el 01 de 10 de 2015, de CIPHER MACHINES AND CRYPTOLOGY: <http://users.telenet.be/d.rijmenants/en/enigma.htm>
- SIPRI. (05 de abril de 2016). *World military spending resumes upward course, says SIPRI*. Recuperado el 20 de 07 de 2016, de Instituto Internacional de Investigación para la Paz de Estocolmo: <https://www.sipri.org/media/press-release/2016/world-military-spending-resumes-upward-course-says-sipri>
- The White House. (07 de junio de 2011). *Remarks by President Obama and Chancellor Merkel in an Exchange of Toasts*. Recuperado el 15 de 12 de 2016, de The White House: <https://www.whitehouse.gov/the-press-office/2011/06/07/remarks-president-obama-and-chancellor-merkel-exchange-toasts>
- The White House. (09 de agosto de 2013a). *Remarks by the President in a Press Conference*. Recuperado el 10 de 10 de 2016, de The White House: <https://www.whitehouse.gov/the-press-office/2013/08/09/remarks-president-press-conference>
- The White House. (19 de junio de 2013b). *Remarks by President Obama and German Chancellor Merkel in Joint Press Conference*. Recuperado el 10 de 10 de 2016, de The White House: <https://www.whitehouse.gov/the-press-office/2013/06/19/remarks-president-obama-and-german-chancellor-merkel-joint-press-confere>
- The White House. (17 de junio de 2013c). *Remarks by President Obama, U.K. Prime Minister Cameron, European Commission President Barroso, and European Council President Van Rompuy on the Transatlantic Trade and Investment Partnership*. Recuperado el 10 de 10 de 2016, de The

White House: <https://www.whitehouse.gov/the-press-office/2013/06/17/remarks-president-obama-uk-prime-minister-cameron-european-commission-pr>

The White House. (17 de enero de 2014a). *FACT SHEET: Review of U.S. Signals Intelligence*. Recuperado el 19 de 12 de 2016, de The White House: <https://www.whitehouse.gov/the-press-office/2014/01/17/fact-sheet-review-us-signals-intelligence>

The White House. (27 de marzo de 2014b). *FACT SHEET: The Administration's Proposal for Ending the Section 215 Bulk Telephony Metadata Program*. Recuperado el 20 de 12 de 2016, de The White House: <https://www.whitehouse.gov/the-press-office/2014/03/27/fact-sheet-administration-s-proposal-ending-section-215-bulk-telephony-m>

The White House. (26 de marzo de 2014c). *Press Conference by President Obama, European Council President Van Rompuy, and European Commission President Barroso*. Recuperado el 19 de 12 de 2016, de The White House: <https://www.whitehouse.gov/the-press-office/2014/03/26/press-conference-president-obama-european-council-president-van-rompuy-a>

The White House. (11 de febrero de 2014d). *Remarks by President Obama and President Hollande of France in Exchange of Toasts at State Dinner*. Recuperado el 12 de 10 de 2016, de The White House: <https://www.whitehouse.gov/the-press-office/2014/02/11/remarks-president-obama-and-president-hollande-france-exchange-toasts-st>

UN. (06 de enero de 2006). *UPDATED CORE DOCUMENT FORMING PART OF THE REPORTS OF THE UNITED NATIONS OF AMERICA*. Recuperado el 11 de 06 de 2016, de United Nations: International Human Rights Instruments: <https://documents-dds-ny.un.org/doc/UNDOC/GEN/G06/401/04/PDF/G0640104.pdf?OpenElement>

UN. (18 de diciembre de 2013). *General Assembly Adopts 68 Resolutions, 7 Decisions as It Takes Action on Reports of Its Third Committee*. Recuperado el 10 de 10 de 2016, de United Nations: <https://www.un.org/press/en/2013/ga11475.doc.htm>

US Department of State. (27 de febrero de 2013). *Remarks With French Foreign Minister Laurent Fabius*. Recuperado el 15 de 12 de 2016, de U.S. Department of State: <http://www.state.gov/secretary/remarks/2013/02/205293.htm>

US Department of State. (2015). *U.S. Embassies, Consulates, and Diplomatic Missions*. Recuperado el 09 de 10 de 2015, de US Department of State: <https://www.usembassy.gov/wha.html>

US Government. (2013). *Fiscal Year 2013 BUDGET of the U.S. Government*. Recuperado el 20 de 03 de 2016, de United States Government Publishing Office: <https://www.gpo.gov/fdsys/pkg/BUDGET-2013-BUD/pdf/BUDGET-2013-BUD.pdf#page=214>

US Government. (2015). *BUDGET FY 2015 - TABLE 5.1 - BUDGET AUTHORITY BY FUNCTION AND SUBFUNCTION: 1976–2019*. Recuperado el 11 de 11 de 2016, de United States Government Publishing Office: <https://www.gpo.gov/fdsys/search/pagedetails.action?granuleId=BUDGET-2015-TAB-5-1&packageId=BUDGET-2015-TAB&fromBrowse=true>

Audiovisual

Video

History Channel. (18 de mayo de 2015). *Documental History Channel - La Historia del Espionaje (3era Parte)*. Obtenido de Youtube: <https://www.youtube.com/watch?v=UOe8sckAVjw>

Merkel, A. (03 de noviembre de 2009). *Chancellor Merkel Addresses Congress (1) on world issues, Meets with Pres. Obama*. Recuperado el 12 de 12 de 2016, de Youtube.com: <https://www.youtube.com/watch?v=C2W2qGDRHU8>

Merkel, A. (24 de octubre de 2013a). *Merkel: Espiarse entre amigos es inaceptable*. (RT) Recuperado el 10 de 10 de 2016, de Youtube: <https://www.youtube.com/watch?v=2Ye2xoXOnHI>

Merkel, A. (19 de junio de 2013b). *President Obama and Chancellor Merkel on NSA surveillance issue | Journal*. (Deutsche Welle (English)) Recuperado el 12 de 12 de 2016, de Youtube: <https://www.youtube.com/watch?v=qG0D3A8FkPo>

Nye, J. (junio de 2010). *Joseph Nye: Global power shifts*. Recuperado el 20 de 06 de 2016, de TED Talks: http://www.ted.com/talks/joseph_nye_on_global_power_shifts?language=en

Open Road Films. (10 de noviembre de 2015). *SNOWDEN - Official Teaser Trailer for #SnowdenMovie - In Theaters September 16*. Obtenido de Youtube.com : <https://www.youtube.com/watch?v=TcXPpVzwczs>

Entrevistas

En TV, radio o internet realizada por un periodista

Maaßen, H.-G. (16 de febrero de 2014). *The NSA Spying Scandal: How Should German Authorities Respond? DW Journal Interview*. (F. Schmidt, Entrevistador). Recuperado de: <https://www.youtube.com/watch?v=PBOhgSD-MR0>. Berlín.

Snowden, E. (abril de 2014). *Here's how we take back the Internet*. *TED Talks*. (C. Anderson, Entrevistador) Obtenido de https://www.ted.com/talks/edward_snowden_here_s_how_we_take_back_the_internet/transcript?language=en