

EE.UU.

MÉXICO

BRASIL

RUSIA

CHINA

INDIA

JAPÓN

MARRUECOS

ARGELIA

TURQUÍA

COREA DEL SUR

BOLETÍN BIMENSUAL – Nº 6 - NOVIEMBRE 2008

CONTACTOS

El Plan Integral de Desarrollo de Mercados (PIDM)

La Administración comercial española elaboró una estrategia dirigida a liberar recursos crecientes para apoyar la internacionalización de la empresa española en mercados de alto potencial. En el marco del **Memorando de Entendimiento** firmado entre el Ministerio de Industria, Turismo y Comercio y la CEOE el 21 de diciembre de 2004, se puso en marcha un **Plan Integral de Desarrollo de Mercados (PIDM)** con el objetivo de apoyar el proceso de internacionalización de la empresa española y que desarrolla de forma coordinada una estrategia dirigida a:

- .- aprovechar el crecimiento de la economía de una serie de países dentro de la economía mundial;
- .- impulsar la diversificación hacia nuevos mercados del comercio exterior y de la inversión, manteniendo al mismo tiempo la posición competitiva en los mercados tradicionales y
- .- afianzar e incrementar el comercio y las inversiones españolas en el exterior en nuevas áreas de oportunidad.

El PIDM ha sido la consecuencia de una investigación metodológica para la identificación y clasificación de mercados con potencial para la internacionalización de la empresa española en función de una serie de indicadores de carácter cuantitativo (importancia del mercado, previsiones de crecimiento de sus economías, posición relativa de nuestras exportaciones e inversiones...) y cualitativo (atractivo país, fuerza competidora, posición inversora...). Este proceso dio lugar a un documento, elaborado por la Secretaría de Estado de Turismo y Comercio y el ICEX, titulado **"Análisis de Mercados Exteriores con Alto Potencial"**, que, basándose en la actual situación del sector exterior español y sus perspectivas, permitió realizar una clasificación de mercados en función de las características de los mismos y de su potencial de exportación y de inversión para las empresas españolas.

Sobre esta base, se han puesto en marcha once Planes-País referidos a Estados Unidos, México, Brasil, Rusia, China, India, Japón, Marruecos, Argelia, Turquía y Corea del Sur, que tienen por objetivo fomentar la presencia de empresas españolas, consolidando la de las que ya están en estos mercados; coordinar e integrar los instrumentos de promoción tanto de la Administración comercial como la de otras entidades como la CEOE y crear un marco de coordinación estable que permita focalizar las relaciones económicas y comerciales con las autoridades económicas de cada país.

Cada Plan incluye una definición de los sectores objetivo del marco institucional bajo el cual se desarrollarán las visitas institucionales, los diferentes acuerdos internacionales (convenios para evitar la doble imposición, convenios de protección recíproca de intereses, etc.), así como de las acciones de promoción, información y formación dirigidas a las empresas españolas. Los planes detallan un calendario de actividades, financieramente dotado y un mecanismo de seguimiento de los mismos.

ESTADOS UNIDOS 

PERSPECTIVAS ECONÓMICAS

El PIB de Estados Unidos en el tercer trimestre del año decreció el 0,3% anual, según los datos adelantados por el Bureau of Economic Analysis. Este dato será revisado el día 25 de noviembre.

Las previsiones para el último trimestre del año y el primer semestre de 2009 son pesimistas, coincidiendo la mayoría de los analistas en que el PIB seguirá contrayéndose. No se esperan mejoras del precio de la vivienda hasta la segunda mitad de 2009 como muy pronto. Asimismo, la contracción del crédito a corto plazo, como el descuento comercial, a empresas puede repercutir muy negativamente y obligará a la Reserva Federal a comprar este papel a través de instituciones no financieras.

Se espera, sin embargo, que el crédito interbancario se recobre y que vuelva a recuperarse la confianza de los empresarios de forma gradual cuando vayan entrando en vigor las medidas del gobierno.

NOTICIAS

Sin duda alguna la noticia del mes ha sido la elección de Barack Hussein Obama como próximo Presidente de Estados Unidos, lo que unido al incremento de la mayoría demócrata en el Senado y en el Congreso le da un gran margen de maniobra.

Para las empresas españolas de los sectores de energías renovables y de construcción de infraestructuras mediante concesiones administrativas es una buena noticia, si cumple sus promesas electorales; la creación de un fondo de 150.000 millones de dólares para invertir durante diez años en energías renovables, la moratoria de ayudas a la energía eólica por otros cinco años, e invertir de forma inmediata 25.000 millones de dólares para la reparación y construcción de infraestructuras.

La inversión empresarial española en Estados Unidos sigue ofreciendo noticias:

El Banco de Santander, poseedor del 24% de las acciones del grupo bancario Sovereign, ha anunciado que comprará el resto de las acciones mediante la inversión de 1.900 millones de dólares. Este grupo bancario norteamericano tiene 750 sucursales y 12.000 empleados.

Acciona Energía, junto con el Gobernador de Dakota del Norte, inauguró el parque eólico de Tatanka, con 180 MW de potencia.

ACS/Iridium ha ganado la adjudicación del contrato de construcción y operación, por un periodo de 35 años, de la autopista interestatal I-595 en Florida, por un importe de 1.000 millones de euros. Asimismo, la empresa alemana Hochtief, de la que es socio destacado ACS, ha ganado la adjudicación, por 280 millones de dólares, de la construcción de un complejo de edificios para la Universidad de Stanford en California.

ESTADOS UNIDOS 

La presencia de las grandes empresas constructoras en el mercado americano es cada vez más notable, lo que parece lógico si tenemos en cuenta, según una reciente publicación de Public Works Financing, que seis de las siete mayores empresas del mundo por concesiones administrativas adjudicadas son españolas.

Prointec, junto con otras dos empresas locales, ha ganado la adjudicación de los contratos para la realización del proyecto y del estudio de impacto ambiental de dos de los cinco tramos del primer tren de alta velocidad de Estados Unidos en California. El importe de estos contratos asciende a 115 millones de euros.

ACTIVIDADES

Del 4 al 10 de octubre una Delegación empresarial, organizada por CEOE, e integrada por empresas del sector de las energías renovables se desplazó a California, donde tuvo la oportunidad de mantener reuniones con los máximos ejecutivos de las dos agencias reguladoras de este sector, del Gobierno del Estado, y de empresas californianas interesadas en colaborar financiera o técnicamente con nuestras empresas.

El 30 de octubre se mantuvo un encuentro empresarial en Valencia en el que participaron los Representantes de los Estados norteamericanos de Florida, Georgia, Missouri, Pensilvania, Puerto Rico y Virginia Occidental.

MENÚ

MÉXICO 

MÉXICO. CLIMA ESTABLE PARA LA INVERSIÓN

En el foro '**México, clima estable para la inversión**', que tuvo lugar en la sede de la CEOE el pasado 6 de noviembre, se presentó a México como la economía más estable de Latinoamérica, con un sistema financiero sólido y con la mayor red de tratados de libre comercio y protección recíproca de inversiones de todo el continente. Asimismo, el país impulsa actualmente uno de los mayores programas de inversión en infraestructuras de su historia: 250.000 millones de dólares.

El Foro se estructuró en torno a tres mesas de debate: "**Turismo y clima de inversión en México**", "**Nuevas oportunidades de inversión en México**" y "**Las perspectivas turísticas en México**".

En la actual coyuntura de volatilidad mundial, México es probablemente la economía más estable de Latinoamérica. La menor tasa de inflación de la región, equilibrio macroeconómico, un sistema financiero sólido y un desempleo pequeño son algunas de las cartas de presentación de una de las economías emergentes más importantes del mundo.

Inversiones turísticas

El país, que cuenta con la mayor red de tratados de libre comercio en el continente y de protección recíproca de inversiones, impulsa actualmente uno de los mayores programas de inversión en infraestructura de su historia: un total de 2,5 billones de pesos (cerca de 250.000 millones de dólares) repartidos en el periodo 2006-2012 que irán a autopistas, puentes, puertos, sistemas de transporte masivo, aeropuertos y obras hidráulicas a lo largo y ancho del país. Este plan traerá desarrollo a regiones inexploradas y fortalecerá la de otras áreas turísticas consolidadas, lo que dará sustentabilidad a muchas iniciativas nuevas de inversión en el sector. A ello se suma un sistema político estable y respetuoso con la inversión española y el libre mercado, a diferencia de otros países de Latinoamérica donde la incertidumbre de nacionalizaciones y modificaciones repentinas de las reglas de juego incrementan el riesgo.

Pocos países cuentan con atractivos turísticos tan variados como México: kilómetros de algunas de las mejores playas del continente, turismo de negocios, ecológico, de aventuras, cultural, de convenciones y, más recientemente, de segundas residencias para extranjeros. El turismo es para México su segunda industria más importante después del petróleo, y el sector continúa creciendo y especializándose. En momentos en que los inversores deben ser precavidos, y México acaba de convertirse en socio estratégico de la Unión Europea, las empresas españolas tienen una oportunidad importante para continuar ampliando su presencia en el país y capitalizar las buenas proyecciones del sector turístico en el futuro.

El país se perfila en el plano económico entre el grupo de naciones en desarrollo con más potencial de crecimiento (entre los que también se encuentran Brasil, India, Rusia, China y Sudáfrica), por lo que debe potenciar y aprovechar su ubicación estratégica como el único país emergente que comparte frontera con la economía estadounidense, la mayor del mundo. También debe ser capaz de hacer valer su red de tratados comerciales, la más importante de Latinoamérica, para diversificar su potencial comercial hacia Europa, Latinoamérica y Asia.

MÉXICO 

Ley de Inversión Extranjera

La vigente Ley de Inversión Extranjera establece reglas claras que permiten canalizar la inversión extranjera otorgándole mayor seguridad, desregulación jurídica, apertura sectorial y eliminación de requisitos de desempeño a las empresas. Esta Ley permite intervenir en todo tipo de negocios hasta con el 100% de participación en el capital social asociarse en co-inversiones con empresarios mexicanos o de otras nacionalidades, y repatriar libremente utilidades, regalías, dividendos y pagos por intereses.

La Administración del Presidente, Felipe Calderón, se ha embarcado en uno de los planes integrales más ambiciosos jamás emprendidos por un gobierno mexicano, que servirá además como paquete contracíclico frente a las difíciles condiciones económicas globales

Este conjunto de medidas incluye un aumento importante en el gasto público, pero manteniendo déficit cero; un programa para apoyar la economía, que incluye reducciones y exenciones de impuestos para las empresas; préstamos a las compañías; y, por último, un Plan Nacional de Infraestructuras. Este último es una iniciativa a cinco años de 250.000 millones de dólares, para promover inversiones en infraestructura equivalentes al 5,5% del PIB anualmente.

Sector turístico e inversión extranjera

México cuenta con una amplia gama de atractivos turísticos: 11.000 kilómetros de litorales en el Pacífico y el Atlántico que incluye el Golfo de México, el Mar Caribe y el Mar de Cortés; un clima privilegiado con la mayor parte del año de días soleados; y 3.000 kilómetros de frontera con Estados Unidos, el principal emisor de turismo del mundo y la primera economía del planeta.

El sector turístico mexicano continúa creciendo de manera firme. De acuerdo a los datos más recientes del Banco Central de México, entre enero y julio de 2008, el país recibió 13,62 millones de turistas, cantidad que representó un incremento del 5,2% con relación al mismo periodo del año anterior. Aún más importante es que el gasto medio de los turistas creció un 3,8% en los primeros siete meses del año y se situó en 788 dólares por viaje, lo que implicó ingresos por 8.475 millones de dólares para el país, 6,3% mayores que los del año previo.

Entre 1993 y 2007 España acumuló el 14% de la Inversión Extranjera Directa (IED) total de México, ocupando el segundo lugar después de EE.UU., razón por la cual las relaciones económicas entre los dos países pasan por uno de sus mejores momentos.

Desde la perspectiva española, la importancia de México es fundamental, ya que con un 18,83%, representa el tercer destino de las inversiones españolas en Latinoamérica, y acumula en términos generales un 4,84% del total de la IED emitida desde España

De enero a junio de 2008 la inversión extranjera se hicieron cargo del 34,9% del dinero captado por el sector turístico mexicano, según cifras oficiales. Son los españoles los que hacen una apuesta más decidida por el país en este segmento de la economía, ya que un 57,14% de esos recursos provino de España y un 29,95% de Estados Unidos, la segunda nación en importancia.

Los dos países acaparan más del 87% de la inversión extranjera de la industria turística, aunque cada uno tiene sus preferencias de negocio: mientras que los españoles concentran sus inversiones en la Riviera Maya (en el Estado de Quintana Roo), Riviera Nayarit (Nayarit),

MÉXICO 

Champotón (Campeche), La Paz (Baja California Sur) y Mazatlán (Sinaloa); los estadounidenses concentran sus planes en Guaymas (Sonora), Riviera Nayarit, Mazatlán, San Felipe y Tijuana (ambas en Baja California).

España es ya el primer inversor de la Unión Europea en México y el segundo a nivel mundial, tras Estados Unidos, y participa en más de 2.650 sociedades mexicanas, una cifra que sigue creciendo. Mes a mes desembarcan más compañías españolas en el país, como es el caso de Caja Madrid, que en julio adquirió el banco hipotecario mexicano Su Casita, y la caja de ahorros La Caixa, la cual ingresó al mercado mexicano en mayo después de pagar 2.500 millones de dólares por el 20% del banco Inbursa (cerca de 1.600 millones de euros).

Cifras oficiales revelan que el comercio bilateral se ha triplicado de 1999 a 2007 al pasar de 2.273 millones de dólares a 7.417 millones de dólares. Además, entre 1994 y 2007 la inversión extranjera directa española en México ascendió a 26.092 millones de dólares, lo que representó el 36,8% del total de la inversión proveniente de toda la UE.

Sectores y regiones

México es un país con una amplia variedad de destinos de playa y con inigualables climas y belleza natural. El sector de Sol y Playa constituye el principal producto de venta nacional para EE.UU. y los países de Europa. Al respecto, cabe destacar que durante 2007 España se posicionó como la segunda nación europea con mayor volumen de turistas en México en destinos de sol y playa.

Sin embargo, México también cuenta con una gran diversidad de destinos para el turismo de negocios, el cultural y arqueológico, para el ecoturismo, y el turismo especializado, entre muchas otras posibilidades. En el ámbito cultural, México posee ciudades emblemáticas como Morelia, Oaxaca, Campeche o Puebla. En materia de turismo arqueológico posee más de 100.000 sitios arqueológicos. El turista en busca de deportes extremos se puede aventurar en estados como Veracruz, al este, y Durango, al norte. Los Cabos y La Paz, en el estado de Baja California, son grandes destinos para la pesca y también poseen gran infraestructura para practicar el golf. El país es sede de importantes centros industriales y de negocios que son enormes generadores de pasajeros nacionales e internacionales como Ciudad de México, Guadalajara, Monterrey, Chihuahua y Culiacán entre otros.

Uno de los principales ejes rectores es la diversificación de productos turísticos. Esto implica ir más allá de los tradicionales destinos de sol y playa, en los que México ha sido ampliamente exitoso. En este sentido, se están llevando a cabo programas, acciones y decisiones para impulsar la diversificación de la actividad son Turismo Cultural, Turismo de Naturaleza y Turismo de Negocios.

Ampliar la oferta turística debería ser una transición fácil para un país con una hospitalidad y calidez legendaria, que además ocupa el primer lugar mundial en número de reservas arqueológicas y en cantidad de zonas naturales protegidas, así como el cuarto puesto en número de ciudades declaradas Patrimonio de la Humanidad por la UNESCO.

MENÚ

BRASIL 

COYUNTURA ECONÓMICA

Durante los últimos años, Brasil ha venido manteniendo un fuerte crecimiento económico armonizado con una baja inflación, reflejo de la aplicación de unas medidas macroeconómicas adecuadas que han sabido aprovechar el contexto internacional favorable. Tras descender la deuda pública y aumentar sus reservas de divisas, Brasil se encuentra en una posición mucho mejor que en otras ocasiones para hacer frente a las turbulencias de la actual economía internacional. Además, la puesta en marcha de políticas sociales sólidas ha hecho descender la pobreza y los niveles de desigualdad, apoyado en la ejecución del Programa de Aceleración del Crecimiento que está siendo la base de la reciente política macroeconómica brasileña.

Con un crecimiento que ha rondado el 6% del PIB durante los últimos trimestres, basado en una fuerte demanda interna, el crecimiento previsto para la economía a finales de 2008 será de alrededor del 5%. Junto a ello, la inflación ha subido hasta el 6,1% en el pasado mes de junio, por lo que el Banco Central de Brasil comenzó a aplicar desde hace unos meses una política monetaria más estricta.

La balanza por cuenta corriente ha comenzado a desequilibrarse al haberse vuelto negativa por primera vez desde hace seis años. Las importaciones continúan creciendo con cifras de dos dígitos, mientras las exportaciones se están frenando y los pagos al exterior se han incrementado, debido en parte al repentino aumento de la inversión extranjera durante los últimos años. Los flujos netos de capital llegaron hasta el 7% del PIB en 2007, incluyendo la cifra récord de inversión extranjera directa que ascendió al 3% del PIB con un montante global de 35.000 millones \$. En junio de este año, el sector público ha registrado un superávit del 4,3% del PIB.

La mejora del riesgo-país para la inversión en Brasil, demuestra la buena posición de la economía brasileña en la actual situación de crisis internacional, a pesar de que se debería de contener algo el fuerte crecimiento de la demanda interna con el fin de controlar las presiones inflacionistas, al igual que habrá que controlar la balanza externa para que no aumente su déficit. La contención en el crecimiento del gasto público, protegiendo a los sectores prioritarios, será la clave para lograr el reequilibrio de la política macroeconómica. Para ello, el régimen de cambio flexible continuará siendo positivo, ya que la importante apreciación del real seguirá contribuyendo también a contener la inflación.

Las autoridades brasileñas tienen previsto acometer una reforma fiscal y una aceleración y profundización del programa de reformas estructurales que permitirán mejorar la competitividad y fomentarán la inversión privada. De esta manera, se desarrollarán medidas encaminadas a reformar la seguridad social, a mejorar el entorno empresarial y a optimizar la política fiscal. El compromiso del Gobierno de Brasil para aumentar la construcción de infraestructuras y eliminar las trabas existentes para el adecuado desarrollo del Plan de Aceleración del Crecimiento, facilitará que el país se mantenga por la vía del crecimiento sostenido en los próximos años.

BRASIL 

RELACIONES COMERCIALES ENTRE ESPAÑA Y BRASIL

El comercio exterior de España con Brasil no es de los más significativos entre los países del PIDM¹, pues supone un cinco por ciento de nuestras ventas al PIDM² y casi un porcentaje similar de nuestras compras desde estos países³. En relación con la globalidad del comercio exterior español, las exportaciones a este país no llegan al 1% de todas las exportaciones españolas⁴ y las importaciones están rozando ese porcentaje del total de compras desde el exterior⁵.

Desde la aplicación del Plan Brasil (2005) nuestras exportaciones hacia este país latinoamericano han mantenido su cuota de mercado respecto al total de las exportaciones españolas, pero, sin embargo, han disminuido en su cuota con relación al conjunto de las exportaciones dirigidas a los PIDM⁶. A su vez, si observamos las cifras de las importaciones en el año 2007, la cuota ha aumentado en la referencia con las importaciones globales, pero ha disminuido con las importaciones desde los PIDM⁷. Por ello, también ha disminuido la cobertura de nuestro comercio con Brasil⁸, al haberse doblado el saldo negativo de nuestra balanza comercial⁹.

La evolución de las ventas españolas hacia Brasil es bastante constante, ya que tras haber disminuido durante 2005, primer año de implantación del Plan Brasil, a partir de 2006, en el conjunto de 2007 y a lo largo del primer semestre del año en curso están aumentando progresivamente¹⁰. Por su parte, las compras españolas procedentes de este país que se incrementaron en buena medida en 2005, se mantuvieron estancadas al año siguiente, pero de nuevo están manteniendo un fuerte incremento desde el año pasado y en el actual¹¹.

Las cifras correspondientes a los seis primeros meses de 2008 muestran que permanece la misma tendencia de nuestra balanza comercial con los brasileños, pues el déficit acumulado a lo largo de la primera mitad del año es la mitad del producido en el conjunto del año pasado¹². La razón para ello se encuentra en que desde principios de 2008 nuestras compras desde Brasil han crecido a ritmos similares de lo realizado los últimos ejercicios, mientras que nuestras

¹ La Administración comercial española elaboró una estrategia dirigida a liberar recursos crecientes para apoyar la internacionalización de la empresa española en mercados de alto potencial de crecimiento (EEUU, México, Brasil, Rusia, China, India, Japón, Corea del Sur, Marruecos, Argelia y Turquía). El Plan Integral de Desarrollo de Mercados (PIDM) tiene como objetivo principal apoyar el proceso de internacionalización de la empresa española en estos mercados.

² Exportaciones a Brasil período 2004-2007 5,0% del total PIDM.

³ Importaciones desde Brasil período 2004-2007 4,3% del total PIDM.

⁴ Exportaciones a Brasil período 2004-2007 0,7% del total mundial.

⁵ Importaciones desde Brasil período 2004-2007 0,9% del total mundial.

⁶ Exportaciones a Brasil 2004: 0,7% del total mundial; 2007: 0,7% del total mundial; 2004: 5,8% del total PIDM; 2007: 4,9% del total PIDM.

⁷ Importaciones desde Brasil 2004: 0,9% del total mundial; 2007: 1,1% del total mundial; 2004: 4,7% del total PIDM; 2007: 4,6% del total PIDM.

⁸ Tasa cobertura comercio español con Brasil 2004: 57,0%; 2007: 43,1%.

⁹ Saldo comercial con Brasil 2004: -820 millones €; 2007: -1.720 millones €.

¹⁰ Variación exportaciones hacia Brasil 2004: 23,8%; 2005: -9,1%; 2006: 10,0%; 2007: 16,2%; enero/junio 2008: 10,1%.

¹¹ Variación importaciones desde Brasil 2004: 14,4%; 2005: 10,5%; 2006: 0,0%; 2007: 39,9%; enero/junio 2008: 19,2%.

¹² Saldo comercial con Brasil 2007: -1.720 millones €; enero/junio 2008: -870 millones €.

BRASIL 

ventas hacia este país están aumentando con mayor intensidad¹³ respecto al primer semestre del año pasado, lo que ha llevado a cierto deterioro de nuestra cobertura comercial hasta situarla en el 44%.

CUMBRE EMPRESARIAL UE - BRASIL

El 22 de diciembre tendrá lugar la II Cumbre Empresarial UE-Brasil en Río de Janeiro con la participación del Presidente Nicolas Sarkozy, el Presidente de la Comisión Europea, José Manuel Barroso y el Presidente Lula da Silva.

Los temas que se abordarán hacen relación a los retos a los que se enfrentan los inversores en Brasil entre los que se encuentran el sistema impositivo, las infraestructuras y la contratación pública, entre otros. Así mismo se dedicará gran atención al cambio climático y a las políticas energéticas.

MENÚ

**** *****

¹³ Variación comercio con Brasil en primer semestre 2008: exportaciones: 10,1%; importaciones: +19,2%.

RUSIA 

RELACIONES UE-RUSIA

POLÍTICAS

- Rusia tiene problemas importantes que resolver, fundamentalmente tres: la **demografía** (Rusia pierde un millón de habitantes al año); las relaciones con **China** (con la que mantiene 3.000 km. de frontera); y el auge del **extremismo musulmán** (particularmente, en el Cáucaso).
- Europa ha de crear una verdadera Asociación con Rusia que interese a todos, a través del diálogo y el respeto de unos principios básicos, como la paz. La idea sería construir a escala continental un **espacio económico común** que una a Rusia y a Europa.
- Europa quiere ser el socio natural y clave de Rusia, pero es consciente de que ha de **respetar la Ley internacional**.

ECONÓMICAS

- **Conflicto Rusia-Georgia** y su impacto en las inversiones (según el Gobierno ruso las inversiones se han reducido en torno a un 10%-15%). Fuerte caída del mercado de valores ruso.
- **Dependencia energética** de la UE con respecto a Rusia. El 33,5% de las importaciones de petróleo de la UE proceden de Rusia, así como el 42% de las de gas. La UE quiere reequilibrar la situación. Para ello, considera que si bien la UE necesita la energía rusa, Rusia necesita la tecnología europea.
- Nueva Ley rusa sobre **inversiones** en sectores estratégicos que afecta tanto a las inversiones como al acceso al mercado (incertidumbre sobre cuotas, precios y barreras). Una gran parte de la industria rusa no es competitiva, pretende evitar la competencia y es de participación pública. Las inversiones de la UE en Rusia, en 2007, fueron de 17.000 millones de euros y las de Rusia en la UE de 1.000 millones de euros. Asimismo, Rusia es el tercer socio comercial de la UE por detrás de EE.UU. y China.
- Negociaciones para un nuevo **Acuerdo de Asociación UE-Rusia**. De momento están paralizadas por decisión del Consejo Europeo extraordinario de 1 de septiembre, si bien se espera relanzarlo en breve (probablemente en la Cumbre UE-Rusia de 14 de noviembre). La idea de la Comisión Europea es alcanzar un gran acuerdo ambicioso y equilibrado para ambas partes, que cubra cuestiones como: interdependencia económica; energía; transferencia tecnológica; y mejor cooperación en temas de Justicia y Asuntos de Interior (Rusia quiere que se elimine el visado), educación e investigación.
- Incertidumbre sobre la **adhesión de Rusia a la OMC**. Rusia no acaba de definir su política a este respecto y para la UE sería preferible que Rusia accediera a la OMC ya que ello facilitaría la negociación del Acuerdo.

RUSIA

Por último, en la reunión del Consejo Europeo celebrada el 17 de octubre, los jefes de Estado y/o de Gobierno han acogido con satisfacción la retirada de tropas rusas de Georgia en aplicación de los acuerdos de 12 de agosto y 8 de septiembre. En este contexto, el Consejo Europeo pidió a la Comisión Europea que prosiguiera la evaluación completa de las relaciones con Rusia con vistas a la Cumbre entre ambas partes del 14 de noviembre, en Niza.

El Consejo ha aprobado retomar las negociaciones encaminadas a firmar un Acuerdo de Asociación y Cooperación con Rusia, pospuestas en agosto por la guerra de Georgia.

RELACIONES ESPAÑA-RUSIA

DESAYUNO DE TRABAJO CON EL VICEPRIMER MINISTRO RUSO, SR. ALEXANDER ZHUKOV.

El miércoles, 12 de noviembre, se celebró en la CEOE un Desayuno de Trabajo con el Vice-Primer Ministro de la Federación Rusa, Sr. Alexander Zhukov, quien estuvo acompañado por el Embajador ruso y otros funcionarios del gobierno ruso. El Vice-Primer Ministro fue recibido por D. Antonio Garamendi, Presidente de la Comisión de Energía de CEOE. A dicha reunión asistieron además del Embajador de España en Moscú, D. Juan Antonio March, del Director General de Comercio e Inversiones, D. Antonio Sánchez Bustamante y del Consejero Económico y Comercial en Moscú, D. Javier Burgos, una representación de empresas españolas con intereses en el mercado ruso, entre las que cabe destacar, Repsol, Repsol-Gas Natural, Técnicas Reunidas, Iberdrola, Patentes Talgo, Deimos Imaging, Grupo FCC, Indra, Grupo Antolín y View Point Energy.

Dicha reunión de trabajo se organizó en el marco de la VI Reunión de la Comisión Mixta Intergubernamental Hispano-Rusa, que llevaba tres años sin reunirse, con el objetivo de reforzar las relaciones económicas y comerciales bilaterales.

D. Antonio Garamendi dió la bienvenida al Sr. Zhukov y agradeció su interés por reunirse con un grupo representativo de empresas españolas, que tienen intereses en su país. Hizo una valoración de las relaciones bilaterales y describió cuál es la realidad empresarial española en el exterior, siendo España uno de los cinco primeros países inversores en el exterior y la octava potencia económica en el mundo, así como el ranking mundial de las empresas españolas en determinados sectores, como son el energético (eólica), infraestructuras (concesiones), automoción, tráfico aéreo o sector ferroviario. Trasladó al Sr. Zhukov el interés de las empresas españolas en colaborar con Rusia desde el punto de vista tecnológico e industrial.

Acto seguido tomó la palabra el Vice-Primer Ministro, quien valoró muy positivamente las relaciones políticas entre España y Rusia y el deseo de que las inversiones españolas aumenten en su país en sectores tales como la energía, sector ferroviario, construcción de autopistas, alimentación, automoción, energía atómica y otras esferas. El gobierno ruso ha puesto en marcha un proyecto de infraestructuras, que supondrá una inversión de trillones de dólares y consistirá principalmente en la construcción de autopistas y una importante red de ferrocarriles. Asimismo, subrayó que en el 2006, se firmó un protocolo de investigaciones cósmicas entre ambos países, que contemplaba también el posible lanzamiento de satélites españoles.

RUSIA

El Vice-Primer Ministro informó que las inversiones españolas se han cuadruplicado entre 2004 y 2008, hasta alcanzar sólo en 2007 los 300 millones de dólares.

Aseguró también que el sector de la tecnología avanzada en energía nuclear y atómica en Rusia se está desarrollando a un ritmo muy acelerado y, por tanto, ofrece buenas oportunidades de negocio para los empresarios españoles.

Destacó, por otro lado, la necesidad que tiene el país de construir centrales eólicas, centrales de energía eléctrica y refinerías para la extracción de gas licuado y de materias primas.

Finalizó su intervención comentando que, en estos momentos, hay alguna empresa española participando en concursos de infraestructura, concretamente autopistas de peaje y la firma reciente de acuerdos entre la Compañía Ferroviaria Rusa y empresas españolas.

Posteriormente, se celebró un coloquio, moderado por D. José García-Morales, Director del Departamento de Relaciones Internacionales, en el que intervinieron empresas tales como: Indra, Iberdrola, Deimos Imaging, Grupo Antolín, Patentes Talgo, Grupo FCC, Técnicas Reunidas.

La reunión finalizó con unos comentarios por parte de D. Antonio Sánchez Bustamante, Director General de Comercio e Inversiones del Ministerio de Industria, Turismo y Comercio.

EVENTOS

- ✓ **BUSINESSEUROPE** organiza, en colaboración con la AEB (Association of European Businesses in the Russian Federation) el día 25 de Noviembre un Seminario denominado "Trends and Challenges 2008/2009", que abordará la situación económica en Rusia, políticas y aspectos que afectan al mundo empresarial europeo en sus relaciones con este país y específicamente en el ámbito de la inversión, energía, aduanas, visados e inmigración, medidas SPS y sector de automoción.
- ✓ El día 11 de noviembre se celebró el 1er Foro TIC hispano-ruso, organizado por el Parque Científico de Madrid. Información disponible en www.fpcm.es.
- ✓ 10ª Conferencia Anual, Mesa Redonda Industriales de Rusia, 12-13 de Noviembre en Cannes.

MENÚ

CHINA 

ESTATUS DE ECONOMÍA DE MERCADO

Desde el acceso de China a la Organización Mundial del Comercio (OMC) en 2001, las autoridades chinas han estado presionando a la UE para que se otorgue la condición de economía de mercado a su país y en consecuencia ha estado constantemente presente en la agenda comunitaria.

Sin embargo, hay que recordar que para acceder a este estatus se deben respetar unos criterios técnicos muy específicos, que actualmente China no cumple. A las empresas europeas les preocupa que se pueda garantizar esta condición por las implicaciones que tendría para el tejido empresarial.

China todavía tiene que reducir la intervención estatal en la asignación de recursos, lograr un sector financiero independiente, conseguir que la libertad de comercio sea una realidad, dotar a sus instrumentos financieros de mayor transparencia y modernizar la ley de empresa y la normativa contable. Así mismo, debe aplicar principios legales básicos en las áreas de bancarrota, propiedad intelectual, certificaciones, servicios y leyes de propiedad.

CUMBRE EMPRESARIAL UE – CHINA

El 1 de diciembre de 2008 se celebrará en Lyon la XI Cumbre Unión Europea - China. La Unión Europea estará representada por Nicolás Sarkozy, Presidente de la República francesa, en su calidad de presidente del Consejo Europeo, José Manuel Barroso, Presidente de la Comisión Europea y Javier Solana, Alto Representante para la Política Exterior y Seguridad Común. El Primer Ministro, Wen Jiabao, Miembro del Consejo de Estado, representará a la República Popular de China.

La Unión Europea es el principal socio comercial de China, esta a su vez es un actor principal en la escena internacional como miembro permanente del Consejo de Seguridad de las Naciones Unidas. Su peso económico y demográfico hace de su participación a los grandes debates internacionales indispensable, particularmente sobre el clima y la reforma del sistema financiero internacional.

La XI Cumbre Unión Europea - China será la ocasión de consensuar un nuevo ciclo de cooperación entre la Unión Europea y la parte china.

En el contexto de la actual de crisis financiera, una parte de la reunión será dedicada a los temas económicos, financieros y comerciales. En seguimiento de la Cumbre Económica Mundial que se celebrará en los Estados Unidos el 15 de noviembre, las cuestiones financieras y la reforma de la arquitectura financiera internacional serán debatidas en profundidad. Esta cita también permitirá concretar las cuestiones relativas a nuestra relación comercial bilateral: acceso al mercado, las barreras no arancelarias, la propiedad intelectual. En este último apartado, la Unión Europea y China deberán dotarse de medios reforzados de lucha contra la falsificación, a través de la puesta en marcha de un plan de acción cuyo fin será reforzar la capacidad aduanera.

CHINA



Finalmente, la próxima Cumbre debe permitir reforzar el diálogo político entre la Unión y la China en todas sus vertientes. La Unión Europea y China trabajarán también para aportar juntos soluciones a las crisis regionales e internacionales de interés común. África constituirá uno de los sujetos prioritarios de la Cumbre, con la creación de una cooperación reforzada entre China, la Unión Europea y África.

RELACIONES COMERCIALES ESPAÑA - CHINA

El comercio exterior de España con China es de gran cuantía entre los países del PIDM, pues supone casi la décima parte de nuestras ventas al PIDM¹⁴ y supera la cuarta parte de nuestras compras desde estos países¹⁵. En relación con la globalidad del comercio exterior español, las exportaciones a este país llegan al uno por ciento de todas las exportaciones españolas¹⁶ y las importaciones están por encima del cinco por ciento del total de compras desde el exterior¹⁷.

Desde la aplicación del Plan China, nuestras exportaciones hacia este país asiático han aumentando su cuota de mercado respecto al total de las exportaciones españolas, así como también ha crecido su cuota con relación al conjunto de las exportaciones dirigidas a los PIDM¹⁸. A su vez, si observamos las cifras de las importaciones en el año 2007, la cuota ha aumentado en la referencia con las importaciones globales e, igualmente, ha crecido con las importaciones desde los PIDM¹⁹. Como consecuencia, se ha deteriorado la cobertura de nuestro comercio con China²⁰, ya que se ha doblado el saldo negativo de nuestra balanza comercial²¹.

La evolución de las ventas españolas hacia China mantiene una constante progresión, aumentando desde que se puso en marcha el PIDM en 2005, continuando en la misma línea los dos años siguientes y siguiendo el mismo ritmo a lo largo del primer semestre del año en curso²². Por su parte, las compras españolas procedentes de este país se incrementaron en gran medida en 2005, aumentaron menos en 2006 y el año pasado, creciendo con menor fuerza en el actual ejercicio²³.

¹⁴ Exportaciones a China período 2004-2007 7,2% del total PIDM.

¹⁵ Importaciones desde China período 2004-2007 25,1% del total PIDM.

¹⁶ Exportaciones a China período 2004-2007 1,0% del total mundial.

¹⁷ Importaciones desde China período 2004-2007 5,4% del total mundial.

¹⁸ Exportaciones a China 2004: 0,8% del total mundial; 2007: 1,1% del total mundial; 2004: 6,2% del total PIDM; 2007: 7,8% del total PIDM.

¹⁹ Importaciones desde China 2004: 4,1% del total mundial; 2007: 6,6% del total mundial; 2004: 21,1% del total PIDM; 2007: 28,4% del total PIDM.

²⁰ Tasa cobertura comercio español con China 2004: 13,6%; 2007: 11,1%.

²¹ Saldo comercial con China 2004: -7.370 millones € 2007: -16.580 millones €

²² Variación exportaciones hacia China 2004: 5,4%; 2005: 25,0%; 2006: 13,3%; 2007: 20,0%; enero/junio 2008: 21,4%.

²³ Variación importaciones desde China 2004: 26,7%; 2005: 37,6%; 2006: 22,2%; 2007: 29,8%; enero/junio 2008: 16,3%.

CHINA 

Las cifras correspondientes a los seis primeros meses de 2008 muestran que permanece la misma tendencia de nuestra balanza comercial con los chinos, aunque el déficit acumulado a lo largo de la primera mitad del año parece reducirse un poco respecto al del año pasado²⁴. La razón para ello se encuentra en que desde principios de 2008 nuestras compras desde China han crecido a ritmos similares de lo realizado los últimos ejercicios, mientras que nuestras ventas hacia este país están aumentando con menor intensidad²⁵ respecto al primer semestre del año pasado, lo que ha llevado a cierta mejora de nuestra cobertura comercial hasta acercarla al 12%.

MENÚ

²⁴ Saldo comercial con China 2007: -16.580 millones €, enero/junio 2008: -8.650 millones €

²⁵ Variación comercio con China en primer semestre 2008: exportaciones: +21,4%; importaciones: +16,3%.

INDIA 

RECIENTE EVOLUCIÓN DE LA ECONOMÍA DE INDIA

Tras un crecimiento del PIB del 9,6% en el año 2006-2007 (abril-marzo), la economía india ha registrado, en el periodo 2007-2008, una desaceleración del PIB de hasta el 8,7%. Este descenso en la actividad económica nacional se debe, en gran parte, a un enfriamiento de la demanda interna y, en especial, del consumo, debido al repunte de la inflación y a las subidas de los tipos de interés de referencia realizados por el Banco Central de India para contener la subida de los precios, cuyo incremento ha estado impulsado tanto por un sobrecalentamiento de la economía como por el alza de los precios mundiales de las materias primas y los alimentos. Por otro lado, el incremento de los precios y el encarecimiento de los créditos han provocado una desaceleración de la construcción, que ha sido una de los grandes motores de la reciente expansión económica india. A su vez, las autoridades indias han aumentado los subsidios destinados a los hidrocarburos y alimentos, lo que junto a un presupuesto más populista debido a la cercanía de las elecciones generales, provocará un incremento del déficit público, con una repercusión negativa en la deuda pública que alcanza el 80% del PIB.

Los expertos del BASD pronostican para el periodo 2008-2009 un descenso del crecimiento del PIB hasta el 8% y una recuperación hasta el 8,5% del PIB en el periodo 2009-2010 gracias, sobre todo, al dinamismo interno de la demanda interna.

CUMBRE UNIÓN EUROPEA-INDIA

Entre los muchos aspectos tratados por los representantes de la UE e India, debemos destacar el compromiso de seguir cooperando en el marco del desarrollo del nuevo reactor de fusión nuclear, llamado *Thermonuclear Experimental Reactor (ITER)*, en el que la UE e India trabajan conjuntamente, y que debe convertirse en punto de referencia del próximo acuerdo que deberán firmar el EURATOM e India.

Por lo demás, la UE e India han acordado lo siguiente:

1. La extensión de las áreas de cooperación del Plan de Acción conjunta.
2. Un programa de trabajo sobre energía, cambio climático y desarrollo limpio.
3. Un acuerdo horizontal sobre aviación civil
4. La creación de un Centro de Cooperación Empresarial y Científica en India para promover los temas sobre la cooperación empresarial y científica.

En cuanto al punto 2, las partes se comprometen a estudiar la posibilidad de que el Banco Europeo de Inversiones financie proyectos que mitiguen los efectos nocivos del cambio climático en India. Esto último incluye, también, la transferencia de tecnologías de energías renovables y la ejecución de proyectos relacionados con una mayor eficiencia energética.

EVOLUCIÓN DE LA NEGOCIACIÓN DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO ENTRE LA UE E INDIA

El pasado 2 de octubre, se reunió el grupo de trabajo bilateral para tratar sobre la evolución de las negociaciones de los tratados de libre comercio entre la UE y varios países, entre los que figura India.

INDIA 

Por lo que respecta a las negociaciones entre la UE e India, el Señor Ignacio Bercero, representante de la Dirección General de Comercio de la Comisión manifestó lo siguiente:

1. En la cumbre UE-India celebrada el pasado 29 de septiembre, los representantes del gobierno indio manifestaron su intención de concluir las negociaciones antes de fines del año 2009.
2. El gobierno indio ha propuesto un desarme arancelario sobre el 90% de los bienes, en un plazo de 7 meses.
3. Sin embargo, los representantes de la UE estiman que una serie de bienes incluidos en la lista de bienes protegidos (10%) también debería ser objeto del desarme arancelario.
4. Las partes negociadoras han comenzado a negociar más detalladamente sobre el sector servicios por actividades. La Comisión pretende que India liberalice los servicios financieros, los seguros, la distribución y el servicio postal. Es indudable que los compromisos que adquiera el Gobierno indio en estas áreas antes mencionadas implicarán una reforma de la legislación existente. Por su parte, el Gobierno indio espera mayores esfuerzos por parte de la UE en los ámbitos referentes al movimiento temporal de personal o proveedores de servicio, así como al reconocimiento de títulos.
5. El representante de la Comisión manifestó que se han conseguido notables avances en áreas, tales como la mediación y la resolución de disputas. Asimismo, también se han realizado progresos importantes en los ámbitos de la propiedad intelectual y otros aspectos relacionados con la competencia.
6. Las ofertas públicas o licitaciones constituyen uno de los escollos más difíciles para llegar a un acuerdo. En ese sentido, se podrían esperar ciertos avances en el ámbito del gobierno central. Sin embargo, no deberían esperarse lo mismo en los ámbitos federal y local.
7. La siguiente ronda de negociaciones ha sido programada a finales del mes de noviembre.
8. En cuanto al proceso de negociaciones, el representante de la UE manifestó que el comienzo de la campaña electoral en India reducirá la capacidad de compromiso por parte de los representantes del Gobierno indio. No obstante lo anterior, todavía es posible alcanzar un acuerdo definitivo antes de finales del año 2009.

ACUERDO NUCLEAR CIVIL 123 ENTRE LOS EE.UU. E INDIA

Tras el respaldo parlamentario en India, los gobiernos de India y los Estados Unidos han acelerado al máximo los pasos necesarios para la aprobación del *Acuerdo Nuclear Civil 123*. El pasado 1 de agosto se aprobó por unanimidad el Acuerdo de Salvaguarda entre la Agencia Internacional de Energía Atómica e India. Mediante dicho Acuerdo, India somete sus reactores civiles a la supervisión y control de la AIEA (Agencia Internacional de la Energía Atómica).

Una vez concluido este trámite, los representantes de los países que integran el Grupo de Proveedores Nucleares, *Nuclear Suppliers Group*, dio su visto bueno al Acuerdo el 6 de septiembre, dando así vía libre al Congreso de los Estados Unidos para la aprobación del Acuerdo 123. El pasado 27 de septiembre, la Cámara de Representantes aprobó el contenido del Acuerdo, a través de la *Hyde Act*, con 298 votos a favor. Lo mismo hizo el Senado al dar luz verde al Acuerdo con 86 votos a favor. Una vez terminados todos los trámites, el Acuerdo sólo está pendiente de firma.

INDIA 

NEGOCIACIÓN DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO ENTRE INDIA Y LA ASEAN

Tras unas duras negociaciones y el fracaso de la Ronda de negociaciones de Doha (Organización Mundial del Comercio), los representantes de India y la *ASEAN (Association of South East Asian Nations)* se han puesto finalmente de acuerdo sobre el contenido del texto de Tratado de Libre Comercio, que probablemente será firmado a mediados del mes de diciembre del presente año. Este Acuerdo, que sólo abarca el comercio de bienes, implica la creación de un mercado de 1.700 millones de habitantes y un PIB conjunto de 2.300 millones de US\$. Del desarme arancelario, se han excluido 489 productos. Actualmente, el Comercio Bilateral asciende a 38.000 millones de US\$. Después de la firma de este Acuerdo, las partes comenzarán a negociar sobre el sector servicios y el régimen de inversiones.

CONTENCIOSO COMERCIAL UE-INDIA

En 2007 y en el marco de la Organización Mundial del Comercio (OMC) la UE solicitó la apertura de consultas con India por considerar discriminatorio el régimen fiscal sobre las bebidas espirituosas y el vino importado. Entonces, la tarifa aduanera de importación ascendía al 550% para las bebidas espirituosas y al 264% para los vinos. Como resultado de estas consultas, India realizó una serie de cambios legislativos en su régimen fiscal y se dio por finalizado el asunto.

Sin embargo, nuevamente la UE ha solicitado consultas sobre el régimen fiscal y otras medidas que se aplican sobre los vinos y bebidas espirituosas en ciertos Estados indios, como son, Goa, Maharashtra y Tamil Nadu, que precisamente se encuentran entre los mayores mercados para el vino en la India.

Actualmente, el arancel de importación de las bebidas alcohólicas y el vino se eleva al 150%. Si a esto se añade un régimen fiscal interno discriminatorio, la dificultad de acceso a este mercado para las empresas europeas es importante.

Por ejemplo, en el Estado de Maharashtra se añade un impuesto especial a los vinos importados y del que están exentos los productos locales. En Goa se aplica un impuesto de etiquetado adicional a los vinos y alcoholes importados.

MENÚ

JAPÓN



RELACIONES COMERCIALES ESPAÑA – JAPÓN

El comercio exterior de España con Japón ha venido representando una buena parte del comercio español con los países del PIDM, pues supera el cinco por ciento de nuestras ventas al PIDM²⁶ y está por encima de la décima parte de nuestras compras desde estos países²⁷. En relación con la globalidad del comercio exterior español tiene menor importancia, ya que las exportaciones a este país no llegan al punto porcentual de todas las exportaciones españolas²⁸ y las importaciones rebasan el dos por ciento del total de compras desde el exterior²⁹.

Desde la aplicación del Plan Japón, nuestras exportaciones hacia este país asiático han disminuido su cuota de mercado respecto al total de las exportaciones españolas, así como también ha descendido su cuota con relación al conjunto de las exportaciones dirigidas a los PIDM³⁰. A su vez, si observamos las cifras de las importaciones en el año 2007, la cuota ha bajado en la referencia con las importaciones globales, al igual que lo ha hecho respecto a las importaciones desde los PIDM³¹. Estos datos indican que ha mejorado ligeramente la cobertura de nuestro comercio con Japón³², a pesar de que el saldo negativo de nuestra balanza comercial con este país se ha incrementado levemente³³.

La evolución de las ventas españolas hacia Japón ha sufrido un importante deterioro, pues se estancaron cuando se puso en marcha el PIDM en 2005, aumentando débilmente al año siguiente para crecer aún menos en 2007 y empezar a disminuir durante el primer semestre del año en curso³⁴. Por su parte, las compras españolas procedentes de este país se incrementaron mínimamente en 2005, aumentaron menos en 2006 y el año pasado, y están disminuyendo en el actual ejercicio³⁵.

Las cifras correspondientes a los seis primeros meses de 2008 muestran que permanece la misma tendencia de nuestra balanza comercial con los japoneses, por lo que el déficit acumulado a lo largo de la primera mitad del año sigue en parámetros similares respecto al del año pasado³⁶. Desde principios de 2008 nuestras compras desde Japón han comenzado a disminuir respecto de lo realizado los últimos ejercicios, pero nuestras ventas hacia este país también se están reduciendo³⁷ respecto al primer semestre del año pasado. Sin embargo, nuestra cobertura comercial se mantiene en el 22%.

²⁶ Exportaciones a Japón período 2004-2007 5,6% del total PIDM.

²⁷ Importaciones desde Japón período 2004-2007 11,1% del total PIDM.

²⁸ Exportaciones a Japón período 2004-2007 0,8% del total mundial.

²⁹ Importaciones desde Japón período 2004-2007 2,4% del total mundial.

³⁰ Exportaciones a Japón 2004: 0,8% del total mundial; 2007: 0,7% del total mundial; 2004: 6,2% del total PIDM; 2007: 5,0% del total PIDM.

³¹ Importaciones desde Japón 2004: 2,7% del total mundial; 2007: 2,1% del total mundial; 2004: 14,3% del total PIDM; 2007: 9,2% del total PIDM.

³² Tasa cobertura comercio español con Japón 2004: 20,3%; 2007: 22,0%.

³³ Saldo comercial con Japón 2004: -4.580 millones €; 2007: -4.710 millones €.

³⁴ Variación exportaciones hacia Japón 2004: 19,4%; 2005: 0,0%; 2006: 8,3%; 2007: 5,1%; enero/junio 2008: -4,8%.

³⁵ Variación importaciones desde Japón 2004: 19,0%; 2005: 3,5%; 2006: 1,7%; 2007: 2,0%; enero/junio 2008: -5,4%.

³⁶ Saldo comercial con Japón 2007: -4.710 millones €; enero/junio 2008: -2.320 millones €.

³⁷ Variación comercio con Japón en primer semestre 2008: exportaciones: -4,8%; importaciones: -5,4%.

JAPÓN 

EL FUTURO DE LAS RELACIONES UE – JAPÓN

La Comisión Europea está buscando nuevas iniciativas con las autoridades japonesas con el fin de conseguir su compromiso para que introduzcan reformas significativas que permitan a las empresas extranjeras un mayor acceso al mercado japonés. Aunque Japón es el mayor socio comercial de la Unión Europea, las inversiones y la cuota de mercado de las empresas europeas en este país es mucho menor que las de las empresas estadounidenses.

Los problemas principales a los que se enfrentan las empresas europeas en Japón no se refieren tanto a los aranceles, como a las barreras no arancelarias y a los temas regulatorios. Mientras es cierto que Europa todavía mantiene algunos aranceles, sobre todo en los sectores de automóvil y de electrónica, los obstáculos no arancelarios existentes en la UE son mucho menores que en Japón. En este sentido, las reducciones arancelarias son mucho más fáciles de aplicar y sus beneficios mucho más viables de cuantificar que los posibles efectos de las reformas regulatorias.

Por ello, se están barajando diversas posibilidades para conseguir un acuerdo entre la UE y Japón, ya que la aplicación del principio de reciprocidad tiene más riesgos para los europeos por las razones apuntadas anteriormente. Es el caso de las negociaciones para un acuerdo de libre comercio (FTA), aunque también surgen dudas respecto a un acuerdo económico de integración (EIA) o a un acuerdo económico de asociación (EPA), pues en ambos casos la perspectiva japonesa es la de considerarlos como acuerdos de libre comercio.

ENCUENTROS EMPRESARIALES

Con motivo de la visita a Japón de los Reyes de España, el día 10 de noviembre de 2008, organizado por el ICEX, se celebró en Tokio un Encuentro Empresarial Hispano-Japonés, donde participaron un ingente número de empresarios japoneses y españoles.

Entre los temas que se trataron en el Encuentro destacaron el apoyo financiero para la globalización de empresas japonesas y españolas, el tratamiento de aguas, las energías renovables y los ejemplos exitosos de cooperación empresarial hispano-japonesa. El evento fue clausurado por SM el Rey.

Ese mismo día, tuvo lugar una reunión de trabajo con la Secretaria de Estado de Comercio donde participaron representantes de empresas españolas que se encuentran ubicadas en ese país, así como con los miembros de la delegación empresarial española que viajó a Japón.

Por último, la sociedad "Invest in Spain" convocó a un nutrido número de directivos y ejecutivos japoneses representantes de las principales empresas y grupos empresariales del país con el objetivo de animarles a ampliar su presencia en España y fomentar las inversiones permanentes de Japón en nuestro país. Junto al Rey, entre los participantes, además del Presidente de la organización empresarial japonesa Nippon-Keidanren y del Presidente del instituto de comercio exterior japonés JETRO, se encontraban representantes de empresas del sector automovilístico, financiero, aéreo, químico, informático, turístico y de viajes, entre otras. Se presentó España como plataforma de inversiones hacia Europa, el Mediterráneo y América Latina, además de intentar promover la inversión nipona en proyectos de alto contenido tecnológico.

MENÚ

MARRUECOS

ENCUENTROS EMPRESARIALES HISPANO-MARROQUÍES

Dentro del marco de presentaciones de Maroc Iberique en España, el pasado 27 de septiembre tuvo lugar en Sevilla, organizado por la Confederación Empresarial de Andalucía (CEA), un Encuentro Empresarial con la asistencia del M^o de Industria y Comercio de Marruecos, Sr. Chami, y que contó con la participación de empresas de la Región y entre los que cabe destacar el sector de agroindustria, entre otros.

Con motivo de la visita a España del nuevo Director General de Inversiones del Ministerio de Industria y Comercio de Marruecos, Sr. Hassani, la CEOE elaboró un programa de actividades en Madrid donde se reunió con representantes de diversas asociaciones sectoriales y empresas españolas de distintos sectores, entre las que se encontraban:

- GRUPO BERGÉ Y CÍA. - Automoción, Energías Renovables y Logística
- AETIC – Asociación de Empresas de Electrónica, Tecnologías de la Información y Telecomunicaciones de España
- ATECMA – Asociación Española de Constructores de Material Aeroespacial
- GRUPO SOS - Agroindustria -
- INDRA
- SERNAUTO- Asociación Española de Fabricantes de Equipos y Componentes para Automoción

RELACIONES COMERCIALES ESPAÑA – MARRUECOS

El comercio exterior de España con Marruecos es de interés entre los países del PIDM, pues supone uno de los pocos países con los que se viene manteniendo una balanza superavitaria, significando algo más de la décima parte de nuestras ventas al PIDM³⁸ y casi un cinco por ciento de nuestras compras desde estos países³⁹. En relación con la globalidad del comercio exterior español, las exportaciones a este país no alcanzan el dos por ciento de todas las exportaciones españolas⁴⁰ y las importaciones rozan el uno por ciento del total de compras desde el exterior⁴¹.

Desde la aplicación del Plan Marruecos, nuestras exportaciones hacia este país norteafricano han aumentado su cuota de mercado respecto al total de las exportaciones españolas, así como también en su cuota con relación al conjunto de las exportaciones dirigidas a los PIDM⁴². A su vez, si observamos las cifras de las importaciones en el año 2007, la cuota también ha aumentado en la referencia con las importaciones globales, pero ha disminuido con las importaciones desde los PIDM⁴³. Por su parte, se mantiene la cobertura de nuestro comercio con Marruecos⁴⁴, a pesar de haber crecido el saldo positivo de nuestra balanza comercial⁴⁵.

³⁸ Exportaciones a Marruecos período 2004-2007 11,4% del total PIDM.

³⁹ Importaciones desde Marruecos período 2004-2007 4,3% del total PIDM.

⁴⁰ Exportaciones a Marruecos período 2004-2007 1,6% del total mundial.

⁴¹ Importaciones desde Marruecos período 2004-2007 0,9% del total mundial.

⁴² Exportaciones a Marruecos 2004: 1,4% del total mundial; 2007: 1,7% del total mundial; 2004: 11,7% del total PIDM; 2007: 12,3% del total PIDM.

⁴³ Importaciones desde Marruecos 2004: 0,9% del total mundial; 2007: 1,0% del total mundial; 2004: 4,7% del total PIDM; 2007: 4,2% del total PIDM.

⁴⁴ Tasa cobertura comercio español con Marruecos 2004: 116,1%; 2007: 116,6%.

⁴⁵ Saldo comercial con Marruecos 2004: 300 millones € 2007: 460 millones €

MARRUECOS

La evolución de las ventas españolas hacia Marruecos es constante, ya que tras haberse estancado durante el primer año de implantación del Plan Marruecos en 2005, en 2006 crecieron a un buen ritmo. En 2007 y durante los primeros meses del año en curso están aumentando con mayor vigor⁴⁶. Por su parte, las compras españolas procedentes de este país que se incrementaron en buena medida en 2005, aumentaron aún más al año siguiente. En 2007 crecieron con menos intensidad, lo mismo que durante el año en curso⁴⁷.

Las cifras correspondientes a los seis primeros meses de 2008 muestran una mejoría importante de nuestra balanza comercial con los marroquíes, pues el superávit acumulado a lo largo de la primera mitad del año es mayor que el producido en el mismo período del año pasado⁴⁸. La razón para ello se encuentra en que desde principios de 2008 nuestras ventas hacia Marruecos han crecido casi la cuarta parte mientras que nuestras compras desde este país están aumentando más despacio⁴⁹ respecto al primer semestre del año pasado, lo que ha llevado a una mejora de nuestra cobertura comercial hasta situarla en el 118%.

MENÚ

⁴⁶ Variación exportaciones hacia Marruecos 2004: 17,1%; 2005: 0,0%; 2006: 18,2%; 2007: 24,6%; enero/junio 2008: 26,4%.

⁴⁷ Variación importaciones desde Marruecos 2004: 17,5%; 2005: 10,5%; 2006: 14,3%; 2007: 13,1%; enero/junio 2008: 9,9%.

⁴⁸ Saldo comercial con Marruecos 2007: 460 millones €; enero/junio 2008: 290 millones €.

⁴⁹ Variación comercio con Marruecos en primer semestre 2008: exportaciones: +26,4%; importaciones: +9,9%.

ARGELIA 

RELACIONES EMPRESARIALES

Argelia es uno de los países del mundo que dispone de más liquidez gracias al gas que vende a Europa. A su vez, la necesidad del Gobierno argelino de renovar su parque de viviendas es prioritaria.

En este contexto, una empresa española, BSCP, especializada en la construcción industrializada, ha llegado a un acuerdo con el Centre National Études et de Recherches Integrees du Bâtiment (CNERIB), lo que vendría a ser el Ministerio de Vivienda de la administración argelina, para participar en el ambicioso plan estatal de levantar un millón de viviendas nuevas.

Las viviendas se erigirán mediante un sistema homologado de construcción industrializada de la firma madrileña, que en España ha sido validado por el Instituto Eduardo Torroja, experto en materiales y metodología de construcción, tras haber cumplido con todas las pruebas y requisitos exigidos. Esta homologación se convalidará en el país vecino durante el mes de octubre.

Esta fórmula constructiva, modular y a base de bloques de hormigón prefabricados, -idónea para épocas de crisis como la actual- permite edificar cualquier tipo de edificios, simplificando al máximo las partidas de obra necesarias de la construcción, y reduciendo los costes y tiempos de construcción.

El sistema ideado por BSCP se ha utilizado en varias promociones en Barcelona (Granollers y El Masnou), Bilbao, Zaragoza y Canarias. Fuera de España, la firma ha trabajado en proyectos en en el Kurdistán -dentro de un proyecto para construir dos ciudades, Zirguez y Setak, donde vivirán 6000 familias- o en Irak.

En Argelia, BSCP diseñó 'Villa Tuareg', a 20 Km de Argel, un proyecto para alojar las expediciones de los altos mandatarios tuaregs invitados por el gobierno argelino, un complejo de 18.000 m² construidos en un área de 76.000 m².

RELACIONES COMERCIALES ESPAÑA – ARGELIA

El comercio exterior de España con Argelia posee bastante importancia entre los países del PIDM, pues roza el cinco por ciento de nuestras ventas al PIDM⁵⁰ y supera el siete por ciento de nuestras compras desde estos países⁵¹. En relación con la globalidad del comercio exterior español, las exportaciones a este país no llegan a un punto porcentual de todas las exportaciones españolas⁵² y las importaciones se acercan al dos por ciento del total de compras desde el exterior⁵³.

Desde la aplicación del Plan Argelia, nuestras exportaciones hacia este país norteafricano han aumentando su cuota de mercado respecto al total de las exportaciones españolas, así como también ha crecido su cuota con relación al conjunto de las exportaciones dirigidas a los

⁵⁰ Exportaciones a Argelia período 2004-2007 4,9% del total PIDM.

⁵¹ Importaciones desde Argelia período 2004-2007 7,5% del total PIDM.

⁵² Exportaciones a Argelia período 2004-2007 0,7% del total mundial.

⁵³ Importaciones desde Argelia período 2004-2007 1,6% del total mundial.

ARGELIA 

PIDM⁵⁴. A su vez, si observamos las cifras de las importaciones en el año 2007, la cuota ha aumentado en la referencia con las importaciones globales y ha descendido respecto a las importaciones desde los PIDM⁵⁵. Estos datos indican que ha mejorado la cobertura de nuestro comercio con Argelia⁵⁶, a pesar de que el saldo negativo de nuestra balanza comercial con este país ha venido aumentando⁵⁷.

La evolución de las ventas españolas hacia Argelia ha tenido vaivenes en los últimos ejercicios, pues aumentaron mucho cuando se puso en marcha el PIDM en 2005, descendieron al año siguiente para volver a dar otro empujón en 2007 y siguen creciendo a mayor ritmo a lo largo del primer semestre del año en curso⁵⁸. Por su parte, las compras españolas procedentes de este país se incrementaron en gran medida en 2005, aumentaron menos en 2006 y disminuyeron el año pasado. De nuevo han vuelto a dar un gran empuje en el actual ejercicio⁵⁹.

Las cifras correspondientes a los seis primeros meses de 2008 muestran que permanece la misma tendencia de nuestra balanza comercial con los argelinos, por lo que el déficit acumulado a lo largo de la primera mitad del año sigue en parámetros similares respecto al año pasado⁶⁰. Desde principios de 2008 nuestras compras desde Argelia han crecido a mayor ritmo de lo realizado los últimos ejercicios, aunque nuestras ventas hacia este país también están aumentando⁶¹ respecto al primer semestre del año pasado. Sin embargo, nuestra cobertura comercial ha bajado hasta el 26%.

MENÚ

⁵⁴ Exportaciones a Argelia 2004: 0,5% del total mundial; 2007: 0,7% del total mundial; 2004: 4,4% del total PIDM; 2007: 5,1% del total PIDM.

⁵⁵ Importaciones desde Argelia 2004: 1,4% del total mundial; 2007: 1,6% del total mundial; 2004: 7,2% del total PIDM; 2007: 6,7% del total PIDM.

⁵⁶ Tasa cobertura comercio español con Argelia 2004: 28,6%; 2007: 30,3%.

⁵⁷ Saldo comercial con Argelia 2004: -2.060 millones € 2007: -3.070 millones €

⁵⁸ Variación exportaciones hacia Argelia 2004: 9,2%; 2005: 50,0%; 2006: -8,3%; 2007: 24,3%; enero/junio 2008: 38,5%.

⁵⁹ Variación importaciones desde Argelia 2004: 2,1%; 2005: 41,4%; 2006: 9,7%; 2007: -3,8%; enero/junio 2008: 46,5%.

⁶⁰ Saldo comercial con Argelia 2007: -3.070 millones € enero/junio 2008: -2.440 millones €

⁶¹ Variación comercio con Argelia en primer semestre 2008: exportaciones: +38,5%; importaciones: +46,5%.

TURQUÍA 

COYUNTURA ECONÓMICA

En el marco del seguimiento del Programa del FMI con Turquía, una misión del Fondo visitó este país el pasado mes de octubre y confirmó que la economía turca es más sólida en la actualidad, pero que irremediablemente va a sufrir también los efectos de la crisis financiera en los países emergentes, a pesar de que las medidas macroeconómicas que se han venido adoptando por las autoridades turcas en los últimos años le permiten afrontar esta situación con más garantías.

El difícil contexto económico mundial va a determinar un aumento de los riesgos de la economía turca en cuatro aspectos principales:

- a. La política fiscal tendrá que seguir con las medidas previstas para lograr la financiación que se precisa y mantener a la baja el porcentaje de deuda respecto al PIB.
- b. Una política fiscal más severa se verá apoyada por la aplicación de reformas fiscales estructurales, incluyendo la mejora del marco fiscal, la implementación de controles más estrictos de las finanzas municipales y la ampliación de la administración de hacienda.
- c. La política monetaria habrá de mantener su objetivo de bajar la inflación, por lo que próximamente se verán los efectos de la depreciación de la lira.
- d. El Banco Central turco va a facilitar una mayor liquidez en el sistema, por lo que se garantiza un control más estricto de las medidas destinadas al sector financiero y una mayor flexibilidad para hacer frente a las posibles presiones derivadas de la falta de liquidez.

NEGOCIACIONES COMERCIALES

En el marco de la política comercial bilateral emprendida por la UE, el debate con respecto a Turquía se centra actualmente en el papel que debe jugar este país en la negociación de los Tratados de Libre Comercio, dado el carácter complejo que supone una unión aduanera. De hecho, la Comisión Europea ya se enfrentó a diferentes problemas por esta circunstancia en las negociaciones con México y Corea.

PRESENCIA DE RENFE EN TURQUÍA.

La Escuela Técnica Profesional de Renfe será la encargada de formar a los futuros conductores de los trenes de alta velocidad que circularán entre Ankara y Estambul, ya que los Ferrocarriles Turcos han contratado a Renfe para que se encargue de la formación teórica y práctica y de la habilitación de 24 maquinistas y 12 instructores para el primer servicio de alta velocidad de Turquía. Más adelante, Renfe asesorará a su homóloga turca en otros aspectos relacionados con la prestación de un servicio de alta velocidad, como la gestión o la comercialización.

TURQUÍA 

La formación de Maquinistas de Alta Velocidad consistirá en el desarrollo de dos módulos de 80 horas lectivas. El primer módulo, sobre formación técnica del tren, se desarrollará en Ankara, con materiales visuales y los trenes de alta velocidad que cubrirán el trayecto turco. El segundo módulo, sobre conducción del tren, se realizará en trenes de Renfe sobre la línea de alta velocidad española y en los simuladores de utilización de ERTMS con que cuenta la Escuela Técnica Profesional. Además, Renfe impartirá formación sobre mantenimiento y reparación de trenes.

La colaboración entre España y Turquía (Renfe y los Ferrocarriles Turcos) se inició en noviembre de 2005, coincidiendo con el contrato firmado por la empresa española CAF para la venta de diez trenes de alta velocidad a la entidad turca. En concreto, los trenes suministrados son un modelo muy similar a la serie 120, que en España presta servicio como Alvia (entre Madrid y Pamplona, San Sebastián, Logroño y Levante). Estos trenes tendrán como destino la línea ferroviaria Ankara-Estambul, que está actualmente en construcción con la participación de empresas españolas, lideradas por OHL.

Ambas Administraciones han firmado un Acuerdo de Cooperación como regulador de cuantas actividades y relaciones se consideren de interés mutuo. Dentro de este marco, además del contrato de formación y habilitación de instructores y maquinistas, se contempla el desarrollo de un seminario sobre la comercialización de los servicios de alta velocidad, que se celebrará en España con asistencia de ejecutivos de los ferrocarriles turcos. Más allá, el Acuerdo firmado por Renfe y los Ferrocarriles Turcos se establece como documento de referencia en distintas áreas de cooperación, como son el intercambio de experiencias de innovación ferroviaria, servicios de operación de viajeros, mercancías y logística; sistemas y aplicaciones de gestión; área industrial de fabricación, mantenimiento y modernización de material rodante ferroviaria y seguridad integral.

MENÚ

COREA DEL SUR 

EXAMEN DE LA POLÍTICA COMERCIAL

Recientemente, la Organización Mundial del Comercio (OMC) ha llevado a cabo el examen de la política comercial de Corea, concluyendo que "las prudentes políticas macroeconómicas de Corea, junto con las reformas estructurales en curso, especialmente la liberalización del comercio y la inversión, han contribuido a propiciar un crecimiento económico estable, del 4,8%".

Desde la última revisión de la OMC, en 2004, el comercio de mercancías y servicios ha pasado del 83% del PIB a cerca del 90% en 2007. Además se han intensificado los esfuerzos encaminados a la conclusión de acuerdos de libre comercio de carácter bilateral. Sin embargo, en los sectores de telecomunicaciones y transporte la competencia sigue siendo insuficiente y la productividad de la mano de obra baja debido a que todavía son sectores de propiedad estatal.

Así mismo, el informe de la OMC señala que Corea debe hacer mayor hincapié en las reformas estructurales, sobre todo en aquellas destinadas a mejorar el clima de inversión y a afrontar la rigidez del mercado de trabajo.

ALC UE-COREA DEL SUR

Las negociaciones del Acuerdo de Libre Comercio entre la UE y Corea del Sur se encuentran en una etapa que requiere una decidida intervención política para concluir las.

En esta fase, las principales demandas de la UE se resumen en:

- Reforzar las normas y las disciplinas en el capítulo de las barreras no arancelarias, sobre todo en el sector del automóvil.
- Lograr una mejora de la oferta arancelaria, especialmente en aquellos sectores donde pueda existir una competencia con EE.UU (químico, maquinaria y textiles). La oferta actual está por debajo de los compromisos acordados en las negociaciones entre Estados Unidos y Corea.
- En relación a las reglas de origen, la Comisión Europea tratará de tener en cuenta todos los aspectos sensibles. También presionará en el tema de las indicaciones geográficas.

RELACIONES COMERCIALES ESPAÑA – COREA DEL SUR

El comercio exterior de España con Corea no posee excesivo volumen entre los países del PIDM, pues significa el dos por ciento de nuestras ventas al PIDM⁶² y algo más del seis por ciento de nuestras compras desde estos países⁶³. En relación con la globalidad del comercio exterior español todavía tiene menor importancia, ya que las exportaciones a este país no

⁶² Exportaciones a Corea período 2004-2007 2,0% del total PIDM.

⁶³ Importaciones desde Corea período 2004-2007 6,2% del total PIDM.

COREA DEL SUR 

llegan al medio punto porcentual de todas las exportaciones españolas⁶⁴ y las importaciones están ligeramente por encima del uno por ciento del total de compras desde el exterior⁶⁵.

Desde la aplicación del Plan Corea⁶⁶, nuestras exportaciones hacia este país asiático han mantenido su cuota de mercado respecto al total de las exportaciones españolas, habiendo crecido su cuota con relación al conjunto de las exportaciones dirigidas a los PIDM⁶⁷. A su vez, si observamos las cifras de las importaciones en el año 2007, la cuota ha disminuido tanto en la referencia con las importaciones globales, como con las importaciones desde los PIDM⁶⁸. Estos datos indican que ha mejorado en más de un punto la cobertura de nuestro comercio con Corea⁶⁹, ya que el saldo negativo de nuestra balanza comercial con este país se ha reducido⁷⁰.

La evolución de las ventas españolas hacia Corea no ha progresado satisfactoriamente, pues aumentaron mucho en 2006, antes de la aplicación del PIDM. En 2007 crecieron débilmente y siguen creciendo al mismo ritmo a lo largo del primer semestre del año en curso⁷¹. Por su parte, las compras españolas procedentes de este país se incrementaron en gran medida en 2006, para descender durante el año pasado y seguir disminuyendo a mayor velocidad en el actual ejercicio⁷².

Las cifras correspondientes a los seis primeros meses de 2008 muestran que se ha invertido la tendencia de nuestra balanza comercial con los coreanos, por lo que el déficit acumulado a lo largo de la primera mitad del año ha disminuido respecto al del año pasado⁷³. Desde principios de 2008 nuestras compras desde Corea han descendido considerablemente, mientras nuestras ventas hacia este país están aumentando⁷⁴ respecto al primer semestre del año pasado. Por ello, nuestra cobertura comercial ha mejorado hasta el 18%.

MENÚ

⁶⁴ Exportaciones a Corea período 2004-2007 0,3% del total mundial.

⁶⁵ Importaciones desde Corea período 2004-2007 1,3% del total mundial.

⁶⁶ El Plan Corea comienza en el ejercicio de 2007.

⁶⁷ Exportaciones a Corea 2004: 0,2% del total mundial; 2006: 0,3% del total; 2007: 0,3% del total mundial; 2004: 1,9% del total PIDM; 2006: 1,9% del total PIDM; 2007: 2,0% del total PIDM.

⁶⁸ Importaciones desde Corea 2004: 1,3% del total mundial; 2006: 1,5% del total mundial; 2007: 1,3% del total mundial; 2004: 6,6% del total PIDM; 2006: 6,6% del total PIDM; 2007: 5,5% del total PIDM.

⁶⁹ Tasa cobertura comercio español con Corea 2004: 13,5%; 2006: 13,0%; 2007: 14,7%.

⁷⁰ Saldo comercial con Corea 2004: -2.310 millones €; 2006: -3.300 millones €; 2007: -3.070 millones €.

⁷¹ Variación exportaciones hacia Corea 2004: 5,9%; 2005: 0,0%; 2006: 25,0%; 2007: 3,5%; enero/junio 2008: 3,3%.

⁷² Variación importaciones desde Corea 2004: 20,8%; 2005: 11,1%; 2006: 26,6%; 2007: -7,1%; enero/junio 2008: -28,4%.

⁷³ Saldo comercial con Corea 2007: -1.450 millones €; enero/junio 2008: -780 millones €.

⁷⁴ Variación comercio con Corea en primer semestre 2008: exportaciones: +7,7%; importaciones: -0,7%.

CONTACTOS

Estados Unidos	Pedro Bugallal	pbugallal@ceoe.es
México y Brasil	Mar Núñez	mnunez@ceoe.es
Rusia	Lourdes Pámies	lpamies@ceoe.es
China y Corea del Sur	Borja Echegaray	bechegaray@ceoe.es
India	Álvaro Schweinfurth	asenciso@ceoe.es
Japón	Eduardo del Pueyo	edelpueyo@ceoe.es
Marruecos, Argelia y Turquía	Oscar Bocos	obocos@ceoe.es
Política Comercial	Arancha Herrán	aherran@ceoe.es
Diseño Boletín	Pilar Calvo	pcalvo@ceoe.es

CONFEDERACIÓN ESPAÑOLA DE ORGANIZACIONES EMPRESARIALES

DIEGO DE LEÓN 5028006 MADRID
Tel: 915 663 400 Fax: 915 640 135 aareces@ceoe.es