



INFORME DE LA VIII REUNION DE LA COMISION CONSULTIVA SOBRE NEGOCIACIONES COMERCIALES INTERNACIONALES

Con fecha 24 de Julio de 2012, tuvo lugar la octava reunión de la Comisión Consultiva de Negociaciones Internacionales (CCNCI) en la sede del Ministerio de Industria, Turismo y Comercio, a la cual pertenece AEC como representante de las empresas nacionales del sector de los componentes y la maquinaria para el calzado y la marroquinería y la que asistió Alvaro Sánchez, Director General de la Asociación.

La reunión se desarrolló con la participación de los representantes de las Asociaciones empresariales más representativas a nivel nacional, y en torno al siguiente orden del día:

1. Apertura del Secretario de Estado de Comercio, D. Jaime García-Legaz Ponce,
2. Estado de Situación de las principales negociaciones comerciales: Agenda de Desarrollo de Doha, adhesión de Rusia a la OMC y avances en los principales acuerdos comerciales de la UE, en especial con Singapur, Canadá, India; entrada en vigor de los Acuerdos con Colombia, Perú y Centroamérica y perspectivas de negociaciones comerciales con Japón y EE.UU.
3. Iniciativas Legislativas comunitarias en materia de Política Comercial
4. Iniciativas en materia de inversiones exteriores y mercados exteriores de compras públicas.
5. Ruegos y preguntas

I. Apertura del Secretario de Estado de Comercio Exterior.

El Secretario de Estado de Comercio Exterior, D. Jaime García-Legaz Ponce, agradeció a los asistentes su presencia en esta octava Comisión Consultiva de Negaciones Comerciales Internacionales, cuyo principal objetivo es el de informar de los avances en la política comercial de la UE y servir de órgano de participación en el que examinar y debatir sobre los temas comerciales de interés para el sector exportador e inversor español y otros representantes de la sociedad civil.

D. Jaime García-Legaz Ponce Secretario de Estado de Comercio

Fue nombrado Secretario de Estado de Comercio por Real Decreto 1879/2011 de 23 de diciembre. Nació en Murcia en 1968. Diputado de las Cortes por Murcia en la IX y en la X legislatura. Patrono de la Fundación para el Análisis y los Estudios Sociales FAES.

Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales por CUNEF (Universidad Complutense de Madrid). Es técnico comercial y economista del Estado desde febrero de 1994. Ha sido economista del Servicio de Estudios del Banco de España, subdirector general de Deuda Pública de la Dirección General del Tesoro del Ministerio de Economía y Hacienda, asesor económico del consejero de Economía de la Comunidad de Madrid, asesor económico del presidente del Gobierno, director del gabinete del secretario de Estado de Telecomunicaciones, director general de Educación y Bienestar del gabinete del presidente del Gobierno, director general de Estadística de la Comunidad de Madrid y director de Economía y políticas públicas de la Fundación FAES.



Ha sido consultor del Banco Mundial, la Comisión Europea y la OCDE. Desde junio de 2007 a enero de 2012 ha sido secretario general de la Fundación FAES y patrono de la Fundación. Desde marzo de 2008 a enero de 2012 ha sido diputado a Cortes por Murcia y secretario de la Comisión de Economía y Hacienda del Congreso de los Diputados.

La última reunión de la Comisión se celebró el 1 de diciembre de 2011 y fue presidida por el anterior Secretario de Estado D. Alfredo Bonet, predecesor del actual D. Jaime García-Legaz Ponce, quien hizo referencia al buen trabajo realizado por D. Alfredo como Secretario de Estado. El acta de la última reunión la pueden descargar desde la página Web de AEC www.aeccc.com desde la sección SECTOR – OBSERVATORIO – COMISION CONSULTIVA.

El Secretario de Estado, inicia su intervención centrando a los asistentes en las líneas de actuación que se están llevando a cabo desde el Gobierno Central para poder hacer frente a la difícil situación económica por la que atraviesa España, fundamentalmente por la falta de liquidez y el difícil acceso a la financiación externa.

La Política prioritaria del Gobierno es la de destinar preferentemente la financiación a las empresas que destinen su actividad a la exportación, a través de instrumentos financieros que aporten mayor volumen de crédito al sector exportador. Entre algunas de las líneas más novedosas y actuales destaca la mejora de las garantías de CESCE la Compañía Española de Seguros de Crédito a la Exportación, incorporado en el Real Decreto-ley 20/2012, de 13 de julio, de medidas para garantizar la estabilidad presupuestaria y de fomento de la competitividad, (que puede descargarse desde nuestra Web) a través del cual se faculta a CESCE, a garantizar, por cuenta del Estado, hasta el límite máximo que establezca la Ley de presupuestos generales del Estado de cada año, las obligaciones económicas derivadas de garantías prestadas por terceros, préstamos, créditos a la exportación o emisiones de instrumentos financieros, destinados a facilitar la financiación de operaciones de comercio exterior e internacionalización de la empresa española.

Además podrá garantizar, con las mismas limitaciones, las obligaciones económicas derivadas de instrumentos financieros, incluidos los resultantes de operaciones de titulización, cuya emisión se encuentre respaldada por créditos o préstamos a la exportación de bienes y servicios españoles asegurados por CESCE.

1. A los efectos de lo previsto en el párrafo anterior, CESCE podrá otorgar fianzas, garantías a primera demanda y cualquier otro compromiso de pago o resarcimiento que resulte exigible en caso de incumplimiento de las obligaciones objeto de garantía y que apruebe la Comisión Ejecutiva de Riesgos Políticos por cuenta del Estado del Consejo de Administración de CESCE.

2. Todas y cada una de las operaciones que pretendan ser garantizadas conforme a lo establecido en el apartado anterior habrán de ser previamente aprobadas por la Comisión Ejecutiva de Riesgos Políticos por cuenta del Estado de CESCE.

3. El Estado responderá de las obligaciones asumidas por CESCE por cuenta de aquél, para lo cual las Leyes de presupuestos generales del Estado incluirán los créditos necesarios para hacer frente a la cobertura de los riesgos y gastos que se contraigan por cuenta del Estado, siempre y cuando los derechos cobrados y las reservas que, en su caso, se constituyan resultaren insuficientes.



Otra iniciativa es la de poner en valor la intervención del ICEX como entidad nacional encargada de liderar las líneas de actuación internacionales reduciendo la estructura nacional en el exterior de oficinas comerciales y dotando al ICEX de mayor capacidad operativa, centralizando todas las líneas de actuación en una única entidad. Así el ICEX asume la entre otras el servicio de captación de inversiones extranjeras en España a través de Invest In Spain, la Sociedad Estatal de Atracción de Inversiones que desaparece y el organismo encargado de promover y atraer inversión extranjera en España a partir de ahora será el ICEX.

El ICEX por tanto se reconfigura y se le dota de nuevos servicios:

- Internacionalización.
- Captación de Inversiones Extranjeras.
- Consejo de Orientación estratégica.

Este último constituido por empresas españolas de gran tamaño que aportarán su experiencia y su asesoramiento para poder ofrecer becas y contratos en prácticas, multiplicando el número de profesionales formados en Comercio Exterior.

Entre algunos de los servicios más destacables del ICEX el Secretario de Estado plantea el Nuevo Programa ICEX NEXT, que aporta 24.000€ a cada empresa a través del apoyo que destina ICEX. De los 24.000€ 12.000€ los pone el ICEX y 12.000€ los pone la empresa. Este servicio nuevo especializado en aportar valor a las empresas en materia de internacionalización, ayudará a potenciar el apoyo no solo en la salida de la empresa al exterior sino también en destino, mediante el cual se busca asesorar al empresario en todo el proceso de internacionalización, respecto al producto y a los mercados, pero sobre todo en la fase de implantación y seguimiento en destino de la empresa.

Este servicio además busca el objetivo de potenciar a la empresa en la localidad de destino para que arraigue. Con este esfuerzo se pretende que la tasa de supervivencia de las empresas españolas sea cada vez mayor. Las estadísticas del sector exterior español son muy claras, de las empresas españolas que exportaban en el 2002 en el 2010 queda solo un 4%. Hay una tasa de mortalidad del 96% que con el nuevo programa ICEX Next se espera solventar.



2. Estado de Situación de las principales negociaciones comerciales: Agenda de Desarrollo de Doha, adhesión de Rusia a la OMC y avances en los principales acuerdos comerciales de la UE, en especial con Singapur, Canadá, India; entrada en vigor de los Acuerdos con Colombia, Perú y Centroamérica y perspectivas de negociaciones comerciales con Japón y EE.UU.

En relación con la política Comercial Común vamos a seguir apoyando todas las iniciativas de la Organización del Comercio Mundial en el Plano Multilateral. Organización Mundial de Comercio, por muy paralizada que éste la Ronda Doha, tenemos que intentar avanzar donde se pueda.

RUSIA.

Se destaca la inminente incorporación de RUSIA a la OMC, convirtiéndose el próximo 23 de agosto en el 156 país miembro de la Organización Mundial de Comercio (OMC) tras anunciar hoy el Gobierno que ha concluido el proceso de ratificación.

Rusia, la economía más grande del mundo que aún está fuera de la organización, cumplirá el primero de sus compromisos de adhesión a la OMC ya el próximo 1 de septiembre, cuando inició la disminución progresiva de las tasas aduaneras.

Al respecto, el ministro de Economía, Andréi Beloúsov, aseguró que, según el Banco Mundial, el ingreso de Rusia en la organización comercial impulsará en tres puntos porcentuales el crecimiento del Producto Interior Bruto.

Además, en referencia a los pronósticos de la OCDE de que un país reduce a la mitad los costes de producción al acceder a la OMC, Beloúsov auguró que esa cifra ascenderá a entre 15.000 y 18.000 millones de dólares sólo con la simplificación de los trámites aduaneros.

La OMC aprobó el pasado 16 de diciembre el protocolo de adhesión de Rusia, país de más de 140 millones de habitantes y un PIB de 2,4 billones de euros.

Según los expertos, el sector agrícola y el de automoción, debido a su atraso tecnológico y falta de competitividad, y el aeronáutico serán los que más sufran la entrada de Rusia en la OMC, mientras el químico y los transportes saldrán ganando.

Rusia ya ha adelantado que se arrogará el derecho a subsidiar a sus productores agrícolas, ayudas que reducirá gradualmente con el paso del tiempo.

En cuanto a los hidrocarburos, Rusia no notará ningún impacto, ya que las exportaciones de gas y petróleo, que suponen más de la mitad de sus ingresos, no están sometidas a aranceles.

Los aranceles pasan del 9,5% al 7% se eliminan las barreras de entrada y se buscan nuevas disciplinas para poder controlar la entrada de Rusia en la OMC, de acuerdo a los compromisos adquiridos por Rusia.



3. ACUERDO BILATERALES PREFERENCIALES.

Se están empezando a negociar o perfilando determinados acuerdos.

Acuerdo de las Tecnologías de la Información, elimina los aranceles al comercio de estos productos. La Unión Europea ha tomado un protagonismo importante, en cuanto a la determinación de la eliminación de las barreras, no solo arancelarias sino también técnicas y de certificación.

Acuerdo plurilateral de servicios, ante la parálisis de las negociaciones plurilaterales, se ha lanzado una iniciativa entre los países que lo potencian con el objeto de crear este acuerdo preferencial a vinculado a la OMC, en base a lista positiva y no lista negativa.

La Unión Europea, persigue crear acuerdos bilaterales con todos los mercados potenciales en crecimiento. En la situación actual, según estimaciones del Fondo Monetario el crecimiento Mundial a partir del 2015, el 90% del crecimiento mundial va estar fuera de la Unión Europea.

Se planten con ellos cubrir el 70% de las exportaciones de la Unión Europea. Entre ellos se destacan los acuerdos con países interesados en la negociación con los que sea han cerrado acuerdos representando el 30% del total de la Unión Europea con Centro América, Perú y Combia y cabe que EE.UU. y Japón se una representando además un 20% adicional.

Vamos a seguir luchando contra el proteccionismo. Vamos a seguir potenciando los acuerdos bilaterales entre Europa y Centro América. Ha entrado en vigor el acuerdo con Colombia, Perú y Centro América, se está negociando con Canadá y Singapur y hay conversaciones muy avanzadas para entrar en acuerdos con EE.UU.

Por otro lado los acuerdos con Japón e INDIA que oponen mucha resistencia por los acuerdos con sectores productivos.

CENTRO AMERICA.

Acuerdo región a región, el primero que concluye la UE, que alcanza a un total de más de 40 millones de habitantes, liberalizando desde el primer momento las condiciones. Acuerdo en beneficio de los servicios, mercado de inversiones, compras públicas, medidas sanitarias y fitosanitarias. La entrada en vigor de este acuerdo, está prevista para finales de este año 2012.

COLOMBIA Y PERU.

Acuerdo multipartes, la intención de Bolivia y Ecuador es no participar en este acuerdo. La eliminación de aranceles se plantea en un plazo de 10 años, para llegar al 0% en su totalidad.

CANADA

Tenemos previsto un acuerdo en negociación para platear un desmantelamiento arancelario del 99% en 7 años.



SINGAPUR.

Acuerdo de negociación desgajado de la negociación con ASEAN, con la que la UE planteó una negociación de región a región la cual no fue posible y se plantea una negociación en base a las reglas de origen, entre las que también se destacan las negociaciones futuras con MALASIA Y VIETNAM.

Las reglas de origen de la Unión no encajan con la condiciones de SINGAPUR, ya que se trata de un país ASEAN cuya operatividad se basa en una economía de transformación. España ha planteado a la Unión cuales son los productos en los que no se debe dar ninguna flexibilidad y se han planteado listas rebajadas. La UE el primer acuerdo que ha planteado con Singapur ha sido el de la paridad de los servicios, dicha paridad similar a la planteada con EE.UU, aunque los servicios bancarios no llegan todavía al nivel que tenemos con los EE.UU.

INDIA.

Es un socio importante, estratégico, un mercado muy importante, con un mercado potencial de un total 1.200 millones de habitantes, con unos 150 millones de clase media, si se llega a cerrar este acuerdo de libre cambio, podríamos llegar a cubrir un cuarto de la población mundial y un 30% del PIB mundial, es decir que se trata de una negociación importante.

Se esperan cerrar acuerdos en breve, potenciando el acceso al sector químico y al textil, ofreciendo liberalizar un gran número de líneas arancelarias. En cuanto al sector del automóvil tienen un gran potencial y aunque en general las negociaciones no están tan avanzadas como con CANADA y CENTRO AMERICA.

EE.UU.

Se ha puesto en marcha la elaboración de un informe preliminar desarrollado por un equipo de profesionales muy especializados en el que se plasman las líneas maestras de negociación de un acuerdo amplio con los EE.UU. Dicho informe emitido en el mes de junio se reforzará con un informe que verá la luz en Diciembre donde se recogerán las propuestas del acuerdo definitivo de la UE, con los EE.UU. España presentará sus propuestas en este informe entre las cuales están previstas la incorporación de los acuerdos para el desarrollo de obras públicas.

JAPON.

La UE y JAPON están en progreso de negociaciones para llegar a acuerdos a través de los cuales se puedan eliminar las barreras no arancelarias por la que es conocida JAPON. En normas técnicas, aditivos y de seguridad, que hacen muy difícil, lentas y complicadas las negociaciones con JAPON. Los avances han sido escasos en base a la limitada evolución del avance de las exportaciones de la UE destinadas a JAPON. El resultado de esa falta de avance se percibe en la propia evolución del comercio de JAPON. En el 2003 JAPON era el tercer destino de la exportación de la UE, en la actualidad es el séptimo país. En los últimos 5 años las exportaciones han caído en un 5% por año, y las autoridades Niponas dicen que han detectado esas barreras y creen que van a poder eliminarlas.



Desde España dudamos que JAPON, pueda resolver determinadas barreras. Europa en la actualidad tiene acuerdos con COREA y como consecuencia de esta situación JAPON se encuentra bajo presión y quiere ponerse al mismo nivel con la UE que la de sus vecinos coreanos. Para ello se creó una alianza entre los países más importantes en fabricación automovilística de la unión, Alemania, Francia, Italia y España para obligar a Japón.

La Comisión Europea ha puesto encima de la mesa un principio de mandato de eliminación de concesiones previas a las negociaciones, eliminando barreras no arancelarias, a través de las cuales si en los 12 meses de iniciar las negociaciones no se consiguen los avances esperados, se paralizará la negociación.

CONCLUSIONES.

En base a las negociaciones llevadas a cabo y a los avances o acuerdo en negociación la secretaria de comercio le da la oportunidad de hacer llegar a través de la Asociación sus sugerencias, para lo cual les agradecemos que nos hayan llegado al correo de nuestro director general de la asociación sus solicitudes. asanchez@aeccc.com

Sin otro particular, quedo a su entera disposición para resolver cualquier duda.

Álvaro Sánchez Concellón
Director General de AEC