

LA NUEVA DIPLOMACIA ECONÓMICA ESPAÑOLA

**INNOVACIONES INSTITUCIONALES Y ESTRATEGIAS
EN LAS RELACIONES ECONÓMICAS DE ESPAÑA
HACIA LATINOAMÉRICA, EUROPA, ASIA Y ÁFRICA**

PEDRO SÁNCHEZ PÉREZ-CASTEJON (Director)

AUTORES:

**PEDRO SÁNCHEZ PÉREZ-CASTEJÓN
CARLOS OCAÑA ORBIS**

PRÓLOGO DE MIGUEL SEBASTIÁN

PREFACIO DE FRANCISCO ALDECOA

DELTA
PUBLICACIONES



LA NUEVA DIPLOMACIA ECONÓMICA ESPAÑOLA

**Innovaciones institucionales y estrategias
en las relaciones económicas de España
hacia Latinoamérica, Europa, Asia y África**

**PEDRO SÁNCHEZ PÉREZ-CASTEJÓN (Director)
CARLOS OCAÑA ORBIS**

Editor gerente	Fernando M. García Tomé
Diseño de cubierta	Ferlane, Publishing Services
Preimpresión	Ferlane, Publishing Services
Impresión	Print House

Copyright © 2014 Delta, Publicaciones Universitarias. Primera edición
C/Real, 59
28400 Collado Villaiba (Madrid)
Dirección web: www.deltapublicaciones.com
© 2014 Los autores

Reservados todos los derechos. De acuerdo con la legislación vigente podrán ser castigados con penas de multa y privación de libertad quienes reprodujeran o plagiaran, en todo o en parte, una obra literaria, artística o científica fijada en cualquier tipo de soporte sin la preceptiva autorización. Ninguna de las partes de esta publicación, incluido el diseño de cubierta, puede ser reproducida, almacenada o transmitida de ninguna forma, ni por ningún medio, sea electrónico, químico, mecánico, magneto-óptico, grabación, fotocopia o cualquier otro, sin la previa autorización escrita por parte de la editorial.

ISBN 978-84-15581-51-2
Depósito Legal M-30494-2013

(1113-25)

Contenido

Capítulo 1

Definición de la diplomacia económica	1
1.1. Introducción: la nueva diplomacia	1
1.2. Las diferentes aproximaciones a la diplomacia económica.....	3
1.2.1. Los actores de la diplomacia económica	5
1.2.2. Los intereses que promueve la diplomacia económica	6
1.2.3. Las materias de diplomacia económica	7
1.2.4. Los instrumentos de la diplomacia económica: negociación..	7
1.2.5. Las fuentes de tensión de la diplomacia económica	8
1.3. Nuestra definición de la diplomacia económica.....	10
1.4. Los diferentes niveles de la diplomacia económica.....	11
1.5. Las razones de la diplomacia económica	12

Capítulo 2

El Gobierno de la diplomacia económica española.....	15
2.1. Introducción: dinámicas en la gobernanza de la diplomacia económica	15
2.1.1. La economía en la política exterior de los Estados.....	15
2.1.2. El reto de coordinar la diplomacia económica del país.....	18
2.1.3. La centralidad de la diplomacia comercial en diplomacia económica.....	20
2.1.4. Interacciones entre las dimensiones de la diplomacia económica	21
2.1.5. El papel de las embajadas en la diplomacia económica.....	22
2.2. Marco general de la diplomacia económica española	24
2.2.1. El gobierno de la diplomacia económica española: consideraciones generales	25

2.2.2. El consejo de política exterior.....	28
2.2.3. La oficina económica del presidente.....	30
2.2.4. El nuevo ICEX.....	34
2.2.5. La cooperación de la red exterior con las empresas españolas..	42
2.2.6. La diplomacia económica española y la responsabilidad social corporativa y los derechos humanos	44

Capítulo 3

La diplomacia económica bilateral: el caso de los Planes Integrales de Desarrollo de Mercados (PIDM) y el Fondo para Internacionalización FIEM	47
3.1. Introducción: la diplomacia económica bilateral y la ayuda financiera a la internacionalización de la empresa	47
3.2. Los Planes Integrales de Desarrollo de Mercados (PIDM).....	48
3.2.1. Objetivos y método de los PIDM.....	48
3.2.2. Estructura y acciones de los PIDM.....	52
3.2.3. Análisis del seguimiento dos PIDM.....	54
3.3. El Fondo para la Internacionalización de la Empresa (FIEM).....	55
3.3.1. Objetivos del fondo para la internacionalización de la empresa	56
3.3.2. La gestión y evaluación del FIEM; 2011-2012.....	59

Capítulo 4

La colaboración público-privada en la diplomacia económica española. La marca España	61
4.1. Introducción	61
4.2. La red de Fundaciones Consejo: plataformas informales de diplomacia económica y corporativa.....	62
4.3. La marca país y la diplomacia económica	67
4.3.1. La estrategia marca país como complemento de la diplomacia económica	71
4.3.2. La estrategia de la Marca España.....	74
4.4. El Alto Comisionado de la Marca España.....	79

Capítulo 5

La diplomacia económica de la UE	83
5.1. Introducción	83
5.2. La política comercial como pilar de la acción exterior de la UE. El caso de la entrada de Rusia a la OMC.....	85
5.2.1. El largo proceso de ingreso de Rusia en la Organización Mundial del Comercio (OMC)	86
5.2.2. La adhesión de Rusia a la OMC: los puntos de acuerdo	88

5.2.3. Factores que determinaron la posición de la UE.....	88
5.3. Caso Airbus-Boeing.....	89
5.3.1. La industria aeronáutica mundial.....	90
5.3.2. Normas que rigen el comercio de las aeronaves.....	90
5.3.3. Procedimientos abiertos en la OMC.....	91
5.3.4. Implicaciones del caso.....	93
5.3.5. La resolución de la OMC al contencioso Boeing-Airbus.....	94
5.3.6. Factores que determinaron la diplomacia económica de la UE en el contencioso ante la OMC.....	94

Capítulo 6

La paradiplomacia económica de las Comunidades Autónomas españolas..... 97

6.1. Introducción.....	97
6.2. Las causas de la creciente acción exterior de las Comunidades Autónomas.....	98
6.3. Mapa de acciones económicas en el exterior de las CC.AA.	101
6.3.1. La acción exterior directa de las comunidades autónomas....	102
6.3.2. La acción económica exterior indirecta de las CC.AA.	112

Capítulo 7

La paradiplomacia económica de los Ayuntamientos españoles... 119

7.1. Introducción.....	119
7.2. Definición e implicaciones de la paradiplomacia económica local... ..	120
7.3. La paradiplomacia de los ayuntamientos españoles.....	123
7.3.1. El caso del Distrito Aeronáutico del Ayuntamiento de Sevilla	125
7.3.2. El Plan Japón del Ayuntamiento de Madrid.....	130
7.4. El mapa de estrategias de paradiplomacia económica de los municipios españoles.....	135

Capítulo 8

La diplomacia económica española y europea hacia Centroamérica y Sudamérica..... 137

8.1. Introducción.....	137
8.2. La relación bilateral España-Brasil. El caso del PIDM Brasil (2005-2011).....	137
8.2.1. Estrategia PIDM Brasil.....	139
8.2.2. Resultados del PIDM a Brasil.....	142
8.3. La relación bilateral España-México. El caso de la Fundación Consejo España-México.....	142
8.4. La diplomacia económica de la UE. El caso del acuerdo UE-Centroamérica.....	143

8.4.1. Antecedentes y contenido del Acuerdo UE-Centroamérica ...	144
8.4.2. Factores que determinaron la posición europea	146
8.5. La diplomacia económica de la UE. El caso de la negociación UE-Mercosur	147
8.5.1. Ámbito del Acuerdo UE-Mercosur	149
8.5.2. Evolución de las negociaciones entre las partes. Periodo: 2004-2010	150
8.5.3. Evolución de las negociaciones entre las partes. Periodo: 2010-presente	152
8.5.4. Factores que condicionaron la posición de la UE	154
 Capítulo 9	
Conclusiones. El futuro de la diplomacia económica e implicaciones para la diplomacia económica española	157
9.1. El futuro de la diplomacia económica	157
9.2. El reto de la diplomacia económica española: del servicio exterior a la acción exterior	159
 BIBLIOGRAFÍA	163
 ANEXO. GUÍA BÁSICA DE TEXTOS LEGALES SOBRE LA DIPLOMACIA ECONÓMICA	171