

CAPÍTULO 5

LA POLÍTICA COMERCIAL ESPAÑOLA

5.1. Introducción

El impacto de la crisis en el comercio internacional se ha reflejado en una caída del 12 por 100 de los flujos comerciales durante el año 2009. Este contexto económico internacional constituye un importante desafío de carácter global, europeo y español, donde la política comercial debe contribuir como motor de la recuperación económica y como generador de crecimiento y empleo.

Este escenario, supone un reto especialmente importante para España, por ostentar la presidencia de la Unión Europea (UE) durante el primer semestre de 2010. Por tanto, el año 2009 se ha encaminado, en gran medida, a la preparación de esta presidencia, que, bajo el lema *Más oportunidades comerciales con menos barreras*, tratará, a través de la política comercial multilateral y bilateral de impulsar iniciativas dirigidas a conseguir un mayor acceso a los mercados internacionales y eliminar las barreras a los flujos comerciales de bienes, servicios y capitales.

Dentro de la estrategia multilateral destaca la labor realizada en la Organización Mundial de Comercio (OMC), cuya séptima Conferencia Ministerial se ha celebrado en Ginebra a finales de 2009 (30 de noviembre a 2 de diciembre). En esta conferencia se ha subrayado la importancia de un sistema basado en reglas, que ha evitado el recurso al proteccionismo en una situación de crisis como la actual. Para la supervisión de estas reglas y la mayor transparencia en la ejecución de las políticas comerciales, destaca el mecanismo de examen de las políticas comerciales.

El sistema multilateral tiene un enfoque esencialmente dinámico, que avanza en una doble vía:

mediante las adhesiones a la OMC, que refuerzan el multilateralismo del sistema y mediante la celebración de nuevas rondas que permiten profundizar en la liberalización comercial. La actual Ronda de Doha permitirá alcanzar, además de ganancias de eficiencia en la asignación de los recursos a nivel mundial, importantes ganancias en términos de equidad, puesto que se caracteriza por su dimensión de desarrollo.

En efecto, el comercio puede ser un instrumento muy útil para potenciar el desarrollo de los países más pobres, promoviendo su integración en la economía mundial. Para asegurarse que los países en desarrollo (PED) disponen de la capacidad productiva para aprovecharse de las ventajas del comercio internacional, se han implementado iniciativas como la de ayuda para el comercio. De forma complementaria, la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD) constituye un foro especializado para tratar las cuestiones relativas al comercio y desarrollo.

Por otra parte, progresar en el acceso a mercados exige ir más allá de la eliminación de barreras cuantitativas al comercio, tratando aspectos tan complejos como la contratación pública o los derechos de propiedad intelectual. La UE es uno de los mercados más abiertos en contratación pública, siendo éste un mercado de importancia creciente. Por otra parte, la protección de los derechos de propiedad intelectual (DPI) cada vez es más importante en sociedades basadas en el conocimiento en las que el valor de los bienes viene dado por activos intangibles protegidos por los mismos.

En este capítulo, pues, vamos a realizar un repaso de lo que ha acontecido en todas estas cuestiones de la política comercial a lo largo de 2009. ▷

5.2. La Ronda de Doha de la Organización Mundial del Comercio

5.2.1. Escasos avances reales durante 2009

Los textos de modalidades de agricultura y NAMA (*Non-agricultural Market Acces* –productos industriales y de la pesca–) acordados en diciembre de 2008, presentaban un escenario favorable para las negociaciones de estos dos capítulos de la Ronda y un impulso del resto de capítulos. Sin embargo, el año 2009 ha sido un año de tímidos avances reales en las negociaciones.

Hasta junio de 2009, se produjeron escasos progresos en las negociaciones, en la medida en que los avances quedaban supeditados a las agendas políticas de los principales países: el presidente Obama tomó posesión en enero y el proceso electoral en India no se celebró hasta el mes de junio. Hasta entonces sólo cabe destacar dos reuniones: la Cumbre del G-20 el 2 de abril en Londres, donde se apuntó la necesidad urgente de concluir las negociaciones de la agenda de desarrollo de Doha (DDA) como impulso a la recuperación económica; y la reunión del Grupo Cairns en Bali el 12 de junio. A esta última reunión asistieron como invitados los representantes de los actores clave en las negociaciones (EEUU, UE, China, Japón e India) y su objetivo era explorar las distintas vías que permitieran relanzar las negociaciones de la Ronda. Sin embargo, se observaron fricciones significativas entre EEUU y las economías emergentes en torno a la base de negociación, las iniciativas sectoriales y el mecanismo especial de salvaguardia.

A partir de entonces, se produce un punto de inflexión en las negociaciones, al haber cristalizado las declaraciones del G-20 en un conjunto de estímulos políticos. El primero de estos estímulos se produjo en la reunión de los líderes del G-8 en L'Aquila (Italia). El resultado de esta reunión, desde un punto de vista comercial, fue una apuesta por lograr un acuerdo ambicioso y equilibrado de la Ronda, con la fecha concreta de 2010, sobre

la base de los avances ya realizados (textos de modalidades) y con una mayor transparencia.

En la misma línea que las reuniones anteriores, el 24 de julio, el director de la OMC, Pascal Lamy, presentó, ante el Comité de Negociaciones Comerciales, una Hoja de Ruta que trazaba la agenda de trabajo hasta final de año con participación mensual de altos funcionarios. El objetivo de estas reuniones mensuales era hacer balance de los avances realizados en los distintos contactos, tratando de ofrecer orientación política sobre aquellos aspectos en los que el trabajo técnico no era capaz de favorecer la convergencia en posiciones enfrentadas. Esta Hoja de Ruta ha permitido progresar en aspectos de carácter técnico, aunque las posiciones en asuntos controvertidos no han encontrado aún solución.

Tras la presentación de la Hoja de Ruta, se sucedieron dos reuniones con importantes implicaciones políticas. El 3 y 4 de septiembre se celebró en Nueva Delhi una reunión de ministros de Comercio, previa a la reunión del G-20 con el objetivo de impulsar la Hoja de Ruta de Lamy. Posteriormente, el 24 y 25 de septiembre, se congregaron en Pittsburg los líderes del G-20, que reafirmaron, en el contexto de crisis económica internacional, la voluntad de concluir la Ronda Doha en 2010.

Sin embargo, ninguno de estos impulsos ha servido para reactivar de forma real las negociaciones de Doha, tal y como se observó en la Séptima Conferencia Ministerial de la OMC (30 de noviembre a 2 de diciembre), celebrada en Ginebra. Esta Conferencia, no fue una reunión de negociación de la Ronda, sino que meramente sirvió a los miembros para comprometerse a realizar un ejercicio de balance de la Ronda Doha en el primer trimestre de 2010.

5.2.2. Antecedentes y evolución de la Ronda Doha

La OMC nació el 1 de enero de 1995 pero desde 1948, el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (conocido como el GATT por sus siglas en inglés) estableció las reglas del sistema. ▷

Mientras que el GATT se había ocupado principalmente del comercio de mercancías, la OMC supuso un gran paso adelante incorporando sectores de la actividad económica internacional como los servicios o los aspectos de la propiedad intelectual relacionados con el comercio, al mismo tiempo que se reforzaba el mecanismo de solución de diferencias que garantiza la aplicación de sus acuerdos.

Las Conferencias Ministeriales son el órgano supremo de adopción de decisiones de la OMC. Hasta la fecha se han celebrado 7 Conferencias, en Singapur (1996), Ginebra (1998), Seattle (1999), Doha (2001), Cancún (2003), Hong Kong (2005) y Ginebra (2009), aunque esta última no ha sido de negociación.

La Cuarta Conferencia Ministerial, celebrada en Doha en noviembre de 2001, adquiere un gran protagonismo al materializarse en ella el lanzamiento de una nueva ronda de negociaciones que toma el nombre de la ciudad donde se celebra. Los ministros lanzan en esa ocasión un ambicioso programa de trabajo que se conoce como la agenda de desarrollo de Doha, con un claro compromiso de atender las cuestiones relacionadas con el desarrollo y los intereses de los países en desarrollo (PED). En la Ronda Doha se incorporan, además de la liberalización del comercio en bienes agrícolas, no agrícolas y en servicios, el fortalecimiento de las reglas del sistema multilateral de comercio y la extensión, si hay consenso para ello, de las reglas multilaterales a nuevas áreas relacionadas con el comercio y que se conocen como los temas de Singapur (relación entre comercio e inversión, interacción entre comercio y política de competencia, transparencia en la contratación pública y facilitación de comercio).

Dos años después, en la Quinta Conferencia Ministerial de Cancún celebrada en septiembre de 2003, se celebra una revisión a medio plazo del desarrollo de las negociaciones de Doha que no logra los resultados esperados, y que desemboca en el rechazo frontal a incluir en las negociaciones la mayoría de los temas de Singapur.

En el primer semestre de 2004, los miembros de la OMC intensifican sus negociaciones en Ginebra

con el ánimo de alcanzar un paquete de acuerdos-marco que culmina en la Decisión de 1 de agosto de ese mismo año.

La Decisión de 1 de agosto de 2004 define un marco de negociación básico en las áreas más decisivas de la negociación: agricultura (competencia de las exportaciones, ayudas internas, acceso a los mercados y algodón), productos no agrícolas (conocida como NAMA por sus siglas en inglés), servicios, facilitación del comercio y un paquete transversal de desarrollo, y se dejan aparte tres de los temas de Singapur (comercio y competencia, comercio e inversiones y contratación pública).

A pesar de perder tres de los temas de Singapur, el logro del consenso de todos los miembros de la OMC en torno a esta Decisión, tenía una importancia política indudable dadas las circunstancias, pues permitió encarrilar las negociaciones y enviar una señal positiva a los operadores económicos. El marco acordado tenía en cuenta la necesidad de integrar a los países en desarrollo, y sobre todo a los más pobres, en la economía global.

Fue necesario un nuevo impulso político para que progresaran las negociaciones de cara a la Sexta Conferencia Ministerial de diciembre de 2005 en Hong Kong, en la que debían concretarse las modalidades de negociación en los diversos sectores para la fase final de las negociaciones.

La Declaración suscrita por los ministros de los miembros de la OMC en la Conferencia Ministerial celebrada en Hong Kong entre el 13 y el 18 de diciembre de 2005, aunque no se puede considerar un gran avance, dio un pequeño paso más hacia la definición de las modalidades o parámetros detallados, necesarios para lanzar la última fase de las negociaciones de la agenda de desarrollo de Doha.

La Declaración Ministerial de Hong Kong al menos mantenía vivo el proceso de negociación entre los miembros, por lo que el resultado de la Conferencia se consideró moderadamente positivo dadas las circunstancias. Denotaba, cuando menos, una voluntad de los miembros de la OMC para alcanzar un acuerdo a pesar de la distancia de ▷

partida que les separaba (de hecho, la propia OMC tiene identificados hasta 13 grupos de países que se han formado en atención a los más variados intereses que circunstancialmente los unen en ciertos capítulos de la negociación y los enfrentan en otros) y de la complejidad de las negociaciones. La Declaración Ministerial de Hong Kong organizó la última fase de las negociaciones en los siguientes capítulos: agricultura, NAMA, servicios, reglas, facilitación del comercio y trato especial y diferenciado.

En la Declaración nace una nueva iniciativa a favor del desarrollo –la denominada ayuda para el comercio– que, aunque está separada de la Ronda de Doha, va a tener una interacción importante con sus resultados.

En la Declaración Ministerial de Hong Kong, los mandatarios fijan el plazo del 31 de julio de 2006 para llegar al consenso en las llamadas modalidades de negociación tanto en agricultura como NAMA. También encomiendan a los negociadores obtener para esa fecha avances concretos en servicios y en reglas.

Ése será el primero de una serie de plazos que se han ido incumpliendo en las negociaciones. El proceso de negociación también ha experimentado periodos de suspensión con el ánimo de superar el ambiente pesimista que se ha instalado en numerosas ocasiones. Ha habido muchos intentos de alcanzar un acuerdo, se han abierto muchas ventanas de oportunidad, pero todavía no se ha dado ese gran paso que permita un consenso sobre todos y cada uno de los temas en discusión. Este principio del compromiso único es el que guía las negociaciones, de forma que no se podrá llegar a un acuerdo final hasta que no haya acuerdo en todos los asuntos en negociación.

5.2.3. Capítulos en discusión

Las negociaciones se organizan en torno a los siguientes capítulos: agricultura, NAMA, servicios, reglas, propiedad intelectual, facilitación del

comercio y trato especial y diferenciado. Las discusiones se mantienen en grupos de negociación presididos por embajadores ante la OMC. Los embajadores, como es el caso del neozelandés Walker en agricultura y del suizo Wasescha en NAMA, elaboran borradores que reflejan el estado de las negociaciones y que se utilizan como base para la discusión.

5.2.3.1. Agricultura

Los tres pilares de la negociación son el acceso a los mercados, la ayuda interna y la competencia de las exportaciones.

En acceso a los mercados, se pretenden mejoras sustanciales con un trato especial y diferenciado para los países en desarrollo. Las reducciones de los aranceles se realizarán mediante una fórmula estratificada que tenga en cuenta sus diferentes estructuras arancelarias. El número de bandas, los umbrales para la definición de éstas y el tipo de reducción arancelaria en cada banda es objeto de negociación. La progresividad de las reducciones arancelarias se logrará mediante recortes profundos de los aranceles más elevados, con flexibilidades en el caso de los productos sensibles.

En ayuda interna, se persiguen reducciones sustanciales de la ayuda interna causante de la distorsión del comercio. El trato especial y diferenciado es también un componente integral de la ayuda interna, con periodos de aplicación más largos y coeficientes de reducción más bajos para los PED. En el caso de los países desarrollados, los niveles más altos de ayuda interna serán objeto de recortes más profundos.

En cuanto a la competencia de las exportaciones, el objetivo son reducciones de todas las formas de subvenciones a la exportación, con miras a su remoción progresiva.

En la Conferencia Ministerial de Hong Kong, la Unión Europea ya aceptó fijar el año 2013 para la eliminación total de las subvenciones a la exportación de productos agrícolas, siempre que al mismo tiempo se apliquen de manera paralela las disci- ▷

plinas de control a los instrumentos de apoyo a las exportaciones que utilizan otros países (créditos a la exportación, actuaciones distorsionantes de las empresas comerciales del Estado y ayuda alimentaria salvo en casos de emergencia).

En las negociaciones sobre agricultura, además de las grandes cifras, hay aspectos especialmente complicados como son los límites específicos por producto para el apoyo interno, el tratamiento de los productos sensibles, la designación de productos especiales que pueden designar los PED y que tendrán un tratamiento más flexible, y finalmente, el mecanismo especial de salvaguardia. Son especialmente problemáticos, además, sectores como los productos tropicales, el algodón y el azúcar. Tras más de quince años de negociaciones, el acuerdo del plátano acordado en el seno de la OMC el 15 de diciembre de 2009, puede facilitar la adopción de acuerdos en materia de productos tropicales y erosión de preferencias.

Finalmente, muy relacionadas con la agricultura pero no necesariamente dentro de su marco de negociaciones, se encuentran las indicaciones geográficas. Sobre la mesa de negociación, se discute la extensión de la protección mayor de la que gozan los vinos según el Acuerdo sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio, a otros productos y la creación de un registro multilateral de indicaciones geográficas.

5.2.3.2. *NAMA (productos industriales que incluyen los productos de la pesca)*

En las negociaciones sobre el acceso a los mercados para los productos no agrícolas, la cuestión fundamental es la reducción o, según proceda, la eliminación de los aranceles, incluida la reducción o eliminación de las crestas arancelarias, los aranceles elevados y la progresividad arancelaria, así como los obstáculos no arancelarios, en particular respecto de los productos cuya exportación interesa a los países en desarrollo.

El trato especial y diferenciado y la no reciprocidad plena en los compromisos de reducción son aspectos fundamentales para los PED.

Para el tratamiento de los aranceles se ha acordado la aplicación de la denominada fórmula suiza, que comprime la protección arancelaria mediante reducciones mayores para los aranceles más elevados y establece unos límites máximos para los derechos arancelarios de todos los miembros. Existen también propuestas de tratamiento más ambicioso en determinados sectores. La Hoja de Ruta de Pascal Lamy enfocaba el trabajo de NAMA hasta finales de año en las barreras no arancelarias (BNA), ámbito en el que se persigue la reducción o eliminación de este tipo de barreras a los intercambios comerciales, especialmente en productos de interés para los países en desarrollo, de manera que se mejoren las oportunidades de acceso a mercados. Se ha trabajado sobre las mismas, pero aún no se ha llegado a un acuerdo.

En las negociaciones también se abordan aspectos como los problemas derivados de la erosión de preferencias, los problemas específicos de las economías pequeñas y vulnerables y el tratamiento a los miembros de reciente adhesión a la OMC.

5.2.3.3. *Servicios*

El formato de las negociaciones supone la presentación de ofertas revisadas en acceso a mercados, con objeto de proporcionar un acceso efectivo a los mercados a todos los miembros y lograr un resultado sustantivo. De ahí, que en las negociaciones, se persigan niveles progresivamente más elevados de liberalización sin excluir, a priori, ningún sector de servicios ni modo de suministro y prestando especial atención a los sectores y modos de suministro de interés para las exportaciones de los PED.

5.2.3.4. *Reglas*

El objetivo es conseguir nuevas mejoras en términos de transparencia, previsibilidad y claridad ▷

de las disciplinas pertinentes, en beneficio de todos los miembros, y en particular de los PED y países menos avanzados (PMA).

En este capítulo se incluyen las negociaciones sobre acuerdos comerciales regionales, el Acuerdo sobre *Antidumping* y el Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias. Las subvenciones a la pesca reciben tratamiento separado por su interacción con la sobrepesca, las organizaciones regionales o internacionales para la protección de las especies y la gestión de los recursos escasos.

En el apartado de acuerdos comerciales regionales, los progresos sobre transparencia llegaron pronto con la Decisión del Consejo General de la OMC de 14 de diciembre de 2006 para la aplicación provisional de un mecanismo de transparencia.

5.2.3.5. *Propiedad intelectual*

En el ámbito de la propiedad intelectual, se están debatiendo tres cuestiones:

- La creación de un Registro multilateral para el vino y las bebidas espirituosas (artículo 23.4 del Acuerdo de Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el comercio, ADPIC). En el Consejo ADPIC de 27 de noviembre de 2009, el presidente del Consejo, Trevor Clarke, presentó el documento titulado *Un sistema multilateral de notificación y registro de las indicaciones geográficas para vinos y bebidas espirituosas*. En este informe se presentaba el trabajo realizado hasta la fecha, el estado de situación y los pasos que quedaban por recorrer. En principio, el objetivo es que sirva de documento recopilatorio pero, por el momento, no se considera una referencia para las negociaciones.

- La extensión del nivel más elevado de protección a productos distintos de los vinos y las bebidas espirituosas.

- La relación entre el ADPIC y el Convenio de Biodiversidad.

Continúan las negociaciones en los tres ámbitos aunque parece que, en lo referente al Registro se están produciendo mayores avances al existir un mayor margen para la negociación.

5.2.3.6. *Facilitación del comercio*

Las negociaciones tienen por finalidad aclarar y mejorar aspectos pertinentes de los artículos V (libertad de tránsito), VIII (derechos y formalidades) y X (publicación y aplicación de los reglamentos comerciales), al objeto de agilizar aún más el movimiento, el despacho de aduana y la puesta en circulación de las mercancías, incluidas las mercancías en tránsito. Todas estas mejoras deben contribuir a reducir sustancialmente los costes de transacción de las operaciones de comercio internacional en beneficio de todos.

El 14 de diciembre se presentó un borrador consolidado en base a las propuestas realizadas por los Estados miembros, que sería la base de las negociaciones posteriores.

Las negociaciones atribuyen un papel fundamental a la prestación de asistencia técnica y apoyo a la creación de capacidad en los PED y PMA para que puedan aplicar los compromisos resultantes, de acuerdo con su naturaleza y alcance. Este compromiso de asistencia técnica se ha materializado con la creación de un fondo fiduciario especial en la OMC, que tiene por objeto ayudar a los PED a llevar a cabo sus evaluaciones de necesidades para poder cumplir con los compromisos derivados del acuerdo de facilitación.

5.2.3.7. *Trato especial y diferenciado*

La Conferencia de Hong Kong logró un importante acuerdo que es la concesión de acceso a los mercados sin aranceles y sin restricciones cuantitativas para todos los países menos avanzados. La Unión Europea concede este tratamiento desde hace tiempo a través de su iniciativa conocida como *Everything But Arms*.

5.2.4. *Situación actual y perspectivas*

A finales de 2008, se llegaron a acuerdos sobre textos en las negociaciones de NAMA y agricul- ▷

tura que, a pesar de que no suponían un texto cerrado y aprobado por todos los Estados miembros, servían como base de negociación de estos capítulos. En principio, como hemos analizado, los esfuerzos a lo largo de 2009 han ido dirigidos a lograr avances tanto en estos temas, como en el resto de los capítulos que se negocian.

A lo largo de todo el año, en las sucesivas reuniones del G-20 y grupos con intereses en la Ronda Doha, se han acumulado signos políticos favorables para la conclusión de las negociaciones. Sin embargo, estas afirmaciones se han producido exclusivamente en forma de declaraciones genéricas de intenciones, ya que al intentar abordar el fondo del tema o la metodología de negociación se han puesto de manifiesto las principales fricciones entre los agentes del acuerdo.

Durante el año 2010 se intentarán abordar las divergencias existentes en las negociaciones para tratar de cumplir el mandato reiterado de las reuniones del G-20 sobre la finalización de las negociaciones para el año 2010. Sin embargo, persisten las señales que alimentan el pesimismo. En la Séptima Conferencia Ministerial, se acordó la celebración de un ejercicio de balance, que finalmente tuvo lugar en la semana del 22 al 26 de marzo, donde se realizó una valoración de las negociaciones y se identificaron las principales diferencias que debían constituir los puntos de partida en las futuras negociaciones.

Para que este objetivo pueda cumplirse, aún deberán superarse algunas de las diferencias entre los principales Estados que participan en las negociaciones.

En primer lugar, una dificultad proviene de la indefinición de la Administración estadounidense sobre las prioridades de política comercial. Un ejemplo de la misma se refleja en que el año 2009 ha concluido sin el nombramiento formal del jefe de negociación en Ginebra y del negociador en materia agrícola. Esto hace pensar que la Administración Obama está concentrando su atención en otros aspectos, como la reforma del sistema financiero o la reforma del sector sanitario. Desde un punto de vista de la

agenda política internacional, las elecciones en EEUU el 2 de noviembre, en las que se renovará un tercio del Senado y la celebración de elecciones generales en Brasil el 3 de octubre podrían retrasar la conclusión de la Ronda, en la medida en que resulta difícil asumir compromisos en los períodos preelectorales que conlleven costes de ajuste a corto plazo.

En segundo lugar, persisten las diferencias sobre la base de negociación. Algunos miembros están cuestionando algunos elementos que parecían consensuados en los borradores de modalidades de diciembre de 2008, exigiendo, mayores concesiones en términos de acceso al mercado de los productos industriales. Otros miembros se oponen a este nuevo enfoque, considerando que ya han realizado todos los esfuerzos posibles. Lo cierto es que si se reabren los aspectos que fueron consensuados en diciembre de 2008, podría derivar en el colapso de las negociaciones.

España siempre ha defendido la importancia de concluir la Ronda Doha con un acuerdo global, ambicioso y equilibrado. Sólo así será posible lograr un mayor acceso de nuestras empresas a los mercados emergentes, al mismo tiempo que los países en desarrollo lograrán una mejor integración en el sistema comercial internacional.

Aunque desde un punto de vista técnico hay cuestiones todavía en negociación que preocupan, se deben hacer todos los esfuerzos posibles para finalizar la Ronda Doha. La Ronda, por sí sola, no puede resolver todos los problemas a los que se enfrenta la economía mundial, pero sí puede contribuir de manera muy significativa a que el comercio sea parte de la solución.

En el actual contexto de crisis económica internacional, la conclusión de la Ronda Doha, que permitiera un mayor acceso a los mercados y supusiera una reducción y eliminación de las trabas existentes a los flujos comerciales, ayudaría a potenciar los efectos expansivos de las medidas de política económica. Los últimos estudios sobre la Ronda Doha elevan a 150 mil millones de euros los beneficios que se derivan de su conclusión. ▷

5.3. Conferencia Ministerial

La Conferencia Ministerial es el órgano de adopción de decisiones más importante de la OMC. En ella están representados todos los miembros de la OMC, los cuales son o países o uniones aduaneras. La Conferencia Ministerial puede adoptar decisiones sobre todos los asuntos comprendidos en el ámbito de cualquiera de los Acuerdos Comerciales Multilaterales.

La Séptima Conferencia Ministerial tuvo lugar del 30 de noviembre al 2 de diciembre de 2009 en Ginebra. El tema general de los debates fue *La OMC, el sistema multilateral de comercio y el entorno económico mundial*.

Esta Conferencia tenía por objetivo realizar una evaluación a nivel ministerial del sistema multilateral de comercio. No se trataba, por tanto, de una reunión de negociación de la Ronda Doha, aunque sí constituyó una plataforma desde donde se manifestó un amplio apoyo político a su conclusión.

La estructura de la Ministerial estuvo marcada por los principios de transparencia, inclusión y participación plena (TIP). Consecuentemente, los debates se organizaron en torno a sesiones plenarias y no alrededor de grupos reducidos. En concreto, se celebró una sesión plenaria (días 30 de noviembre, 1 y 2 de diciembre) y en paralelo, dos sesiones de trabajo (días 1 y 2 de diciembre) abiertas a todos los miembros.

Durante la sesión plenaria los ministros realizaron sus intervenciones limitadas a un tiempo máximo de tres minutos. El día 1 de diciembre tuvo lugar la intervención de la secretaria de Estado de Comercio, que destacó el importante papel de la OMC para atajar el proteccionismo en una situación de crisis como la actual. Reiteró la importancia del comercio para la recuperación económica así como la importancia de transmitir adecuadamente esta idea a la opinión pública. También manifestó su deseo de que la Ronda Doha concluyera en 2010 y, por último, se refirió a algunos ámbitos de mejora en el funcionamiento de la OMC, como los Acuerdos Comerciales Regionales (ACR), el Meca-

nismo de Examen de las Políticas Comerciales (MEPC), las adhesiones de los PMA y la liberalización de bienes medioambientales.

Durante la sesión de clausura de la sesión plenaria se aprobaron los dos proyectos de decisión. Estos eran la prórroga de la moratoria sobre los casos de reclamaciones no basadas en una infracción y reclamaciones en casos en que existe otra situación¹ y la prórroga de la moratoria sobre los aranceles al comercio electrónico. También se acordó que la siguiente Conferencia Ministerial de la OMC tendría lugar a finales de 2011.

La primera sesión de trabajo tenía por tema el examen de las actividades de la OMC, incluido el programa de Doha para el Desarrollo. La segunda; la contribución de la OMC a la recuperación, el crecimiento y el desarrollo. Estos temas eran lo suficientemente amplios como para dar cabida a cualquier cuestión que los ministros quisieran plantear.

En la primera sesión de trabajo, las intervenciones se centraron en la Ronda Doha, los Acuerdos Comerciales Regionales, la ayuda para el comercio y los procedimientos de adhesión de los PMA a la OMC. El segundo día se centraron en el trabajo de supervisión de la OMC ante las amenazas de proteccionismo surgidas con la crisis, cuestiones sistémicas de funcionamiento de la OMC, la coherencia en la actuación de la OMC con otros organismos internacionales y el comercio y el medio ambiente.

En general, hubo un gran paralelismo en las intervenciones de los distintos miembros. A continuación destacamos los aspectos más importantes. ▷

¹ La reclamación en casos en que no existe infracción está permitida si un Gobierno puede demostrar que se ha visto privado de una ventaja esperada como consecuencia de alguna medida adoptada por otro Gobierno (por ejemplo, un país puede haber accedido a reducir el arancel que aplica a un producto como parte de un acuerdo y subvencionar posteriormente la producción nacional de ese producto, de modo que las condiciones de competencia siguen siendo las iniciales). Pueden presentarse en relación con mercancías y servicios, pero no en el marco del acuerdo ADPIC. El artículo 64.2 ADPIC preveía que esta moratoria (i.e., la no posibilidad de plantear reclamaciones en casos de no infracción) permanecería en vigor durante los primeros cinco años de existencia de la OMC y desde entonces se ha prorrogado. La mayoría de los miembros estaban a favor de prorrogar la moratoria o incluso de la prohibición completa de dichas reclamaciones. EEUU y Suiza estaban a favor de levantar la moratoria, aunque finalmente han cedido.

En lo relativo a la Ronda Doha, hubo un acuerdo generalizado en que la dimensión de desarrollo debía ocupar un papel central en la Ronda. Se manifestó la necesidad de concluir la Ronda en 2010, para lo que sería conveniente no reabrir debates sobre textos ya estabilizados. También se mencionó la oportunidad de realizar una reunión de evaluación a principios del trimestre siguiente.

Respecto a los ACR, se destacó la necesidad de mejorar su compatibilidad con el sistema multilateral de comercio. También se señaló que el mecanismo de transparencia ha funcionado bien, pero hay margen de mejora.

En cuanto a adhesiones, algunos miembros solicitaron que se redujera el nivel de exigencia en las negociaciones bilaterales con los PMA. En lo que hubo consenso fue en la relevancia de la asistencia técnica y el intercambio de experiencias con países de reciente adhesión.

Se subrayó la importancia de acompañar los procesos de liberalización comercial con el apoyo a la creación de capacidad, como la iniciativa de ayuda para el comercio.

Otros temas que se trataron fue la labor de la OMC en el seguimiento de las medidas proteccionistas durante la crisis, que recibió múltiples alabanzas. Se destacó también la necesidad de que prevalecieran los principios de transparencia e inclusión en la OMC. Otro aspecto importante fue el relativo al comercio y el medio ambiente, respecto al cual hubo un amplio apoyo a la liberalización de los bienes y servicios medioambientales pero también se alertó del riesgo de un proteccionismo verde.

Estas ideas expresadas durante la Ministerial han quedado recogidas –sin carácter exhaustivo– en un resumen elaborado por el presidente de la Conferencia, el ministro chileno Andrés Velasco.

En los márgenes de la Conferencia se llevaron a cabo múltiples contactos bilaterales. Cabe destacar la aprobación por parte de 22 países en desarrollo, el mismo día de la conclusión de la Conferencia, y al margen de ella, del marco para efectuar un recorte de tarifas entre ellos dentro de las negociaciones del Sistema Global de Preferencias

Comerciales (GSTP por sus siglas en inglés), negociado en el seno de la UNCTAD desde la decisión tomada al efecto en Sao Paulo, en 2004.

En suma, esta Conferencia ha permitido dar un impulso al sistema multilateral de comercio, más importante si cabe, en una situación de crisis como la actual. Parafraseando a Anne Krueger, *el comercio es un impulso de demanda que no tiene coste fiscal*.

5.4. Adhesiones

Todo Estado o territorio aduanero que disfrute de plena autonomía en la aplicación de sus políticas comerciales puede adherirse a la OMC. Los miembros de la OMC deben estar de acuerdo con las condiciones para la adhesión del nuevo país. Tales condiciones se establecen a lo largo de un proceso que trata de garantizar que la legislación y la actuación comercial del candidato sean conformes a las normas de la Organización.

Este proceso se inicia con la solicitud de adhesión del país interesado. El Consejo General de la OMC debe aceptar dicha solicitud acordando el establecimiento de un grupo de trabajo, que sirva de foro y en el que los miembros de la OMC interesados analicen el régimen de comercio del Gobierno candidato y negocien las condiciones de adhesión del solicitante. El presidente del grupo de trabajo se designa en consulta con los países miembros.

Para activar la labor del grupo de trabajo, es fundamental que el candidato presente un memorando en el que describa con detalle el régimen de comercio exterior que aplica. Sobre la base de ese documento, los miembros examinan el régimen de comercio y el sistema jurídico del solicitante y, de ser necesario, piden aclaraciones o datos adicionales, e identifican posibles esferas de incompatibilidad con los acuerdos de la OMC.

Las deliberaciones del grupo de trabajo se plasman en un informe, que recoge además los compromisos adquiridos por el candidato en relación a las normas sobre mercancías (instrumentos de ▷

defensa comercial, medidas sanitarias y fitosanitarias, barreras técnicas al comercio, etcétera), los aspectos de los derechos de la propiedad intelectual relacionados con el comercio y cuestiones sistémicas en materia de servicios.

Paralelamente a las negociaciones multilaterales, tienen lugar negociaciones bilaterales sobre el acceso a los mercados entre el candidato y los distintos miembros de la OMC que estén interesados. Estas negociaciones comienzan tras la presentación por el solicitante de ofertas relativas a concesiones y compromisos en los sectores de mercancías y servicios, y permiten dar respuesta a los diferentes intereses comerciales de los países. Los acuerdos bilaterales se extienden, después de la adhesión, a todos los miembros de la OMC en virtud de la cláusula de nación más favorecida.

Después de que hayan concluido todas las negociaciones, el grupo de trabajo adopta el «paquete de adhesión» que debe ser aprobado por la Conferencia Ministerial de la OMC o, en su defecto, por el Consejo General. El paquete de adhesión está compuesto por el Protocolo de Adhesión del solicitante, la lista relativa a las mercancías, la lista de compromisos específicos en materia de servicios y el informe del grupo de trabajo.

El procedimiento de adhesión de un país suele durar mucho tiempo, dada la complejidad técnica de las negociaciones. En algunos casos, también intervienen motivaciones de tipo político. El proceso es esencialmente el mismo para todos los países, aunque desde 2002 los países menos avanzados pueden solicitar asistencia técnica y apoyo de la Secretaría de la OMC, y el proceso puede llegar a agilizarse. A lo largo de todo el proceso, la Comisión Europea negocia en nombre de la Unión Europea y sus 27 Estados miembros.

Una vez finalizados los procesos de adhesión de Ucrania y de Cabo Verde en 2008, existen 29 procesos de adhesión a la OMC pendientes², en un

grado de avance muy diferente. Muchos de ellos están paralizados o en una fase muy inicial (por ejemplo, Afganistán, Bahamas, Bielorrusia, Irak, Irán, Sudán, Tayikistán, Uzbekistán, etcétera). El estancamiento de los procesos de adhesión tiene que ver muchas veces con la existencia de inestabilidad política en el país candidato, con la falta de compromiso del Gobierno o con la falta de incentivos económicos. Podemos destacar dos procesos que se encuentran en un estadio preliminar, pero que tienen una relación especial con la UE: Argelia y Libia. Las relaciones comerciales con ambos vienen marcadas por su condición de productores de energía.

Argelia solicitó ser parte en el GATT en 1987. Desde entonces, el proceso de adhesión ha avanzado muy lentamente. Argelia y la UE firmaron, en el marco de la asociación euromediterránea, un Acuerdo de Asociación en 2002, cuya parte comercial entró en vigor en 2005. Por su parte, Libia solicitó su adhesión a la OMC en 2004. Aunque Libia todavía no ha presentado su memorando de comercio exterior, se espera que lo haga en breve. Desde 2008, la UE está negociando un Acuerdo de Libre Comercio con Libia, dentro de un acuerdo marco. Tanto en el caso de Argelia como en el de Libia, la UE apoya activamente su adhesión a la OMC.

La UE también apoya especialmente la adhesión de los países de los Balcanes. Albania, Croacia y la ex República Yugoslava de Macedonia ya son miembros de la OMC. Montenegro, Serbia y Bosnia y Herzegovina están tramitando su adhesión, cuyo proceso está muy avanzado. En particular, Montenegro ha concluido prácticamente su procedimiento. Sin embargo, la demanda de acceso a mercado de Ucrania está bloqueando la adhesión. Serbia y Bosnia y Herzegovina mantienen el impulso del proceso y podrían concluirlo en fechas próximas. Con todos estos países la UE tiene acuerdos de asociación y estabilización.

En el futuro próximo se esperan además avances importantes en los procesos multilaterales de algunos PMA (Yemen, Bután, Samoa y Vanuatu). ▷

² Afganistán, Andorra, Argelia, Azerbaiyán, Bahamas, Bielorrusia, Bután, Bosnia y Herzegovina, Comores, Etiopía, Guinea Ecuatorial, Irán, Irak, Kazajstán, Libia, Montenegro, RDP de Laos, Liberia, Líbano, Rusia, Samoa, Santo Tomé y Príncipe, Serbia, Seychelles, Sudán, Tayikistán, Uzbekistán, Vanuatu, Yemen.

Todos estos países han mostrado recientemente su interés por proceder de forma rápida en las negociaciones que tienen pendientes. Los tres primeros han incrementado sus esfuerzos preparando reformas legislativas para adecuar sus normas a las de la OMC. Es muy probable que Samoa culmine la adhesión en 2010. El caso de Vanuatu es especial, ya que había concluido las negociaciones en 2001, cuando bloqueó el proceso debido a un período de inestabilidad política, a presiones proteccionistas de su industria y a la falta de capacidad de negociación. En 2008, Vanuatu indicó que quería relanzar su proceso de adhesión a la OMC.

Finalmente, debemos destacar el proceso de adhesión de Rusia y de otros países de Asia Central. El proceso de Rusia es tal vez el más relevante ya que se trata del último país grande que todavía no es miembro de la OMC. Rusia presentó su candidatura en 1993 y, desde entonces, el proceso ha avanzado de forma significativa desde el punto de vista técnico. A mediados de 2009 Rusia tenía muy avanzadas las negociaciones de adhesión pero entonces dio un vuelco al proceso al anunciar la creación de una Unión Aduanera con Bielorrusia y Kazajistán (que entró en vigor el 1 de enero de 2010) lo que ha introducido una gran incertidumbre al proceso.

Los tres países se unirán de forma separada, aunque se coordinarán para negociar las cuestiones que caigan bajo la competencia de la Unión Aduanera (UA). Se espera que en febrero se circule una nota explicativa sobre la UA y su impacto en el proceso de adhesión.

Kazajistán también está muy avanzado en el proceso de adhesión, sin embargo Bielorrusia está aún muy lejos, dado que sigue siendo esencialmente una economía centralizada.

Tayikistán ha señalado en 2009 un interés renovado en las negociaciones de adhesión. Sin embargo, ha señalado la intención de unirse a la Unión Aduanera encabezada por Rusia, lo cual genera una cierta incertidumbre sobre el orden de prioridad que Tayikistán otorga a ambos procesos.

Azerbaiyán, por su parte, ha concluido acuerdos bilaterales de acceso a mercado y hay otras

negociaciones en curso. El proceso de Uzbekistán está en un estado inicial, no estando previsto que las negociaciones finalicen próximamente.

En el sudoeste asiático las adhesiones avanzan lentamente. Afganistán e Irán presentaron sus memoranda sobre el régimen de comercio exterior en 2009 pero aún no se ha reunido el grupo de trabajo. Iraq, que solicitó la adhesión a la OMC en 2004, presentó su memorando en 2005 y desde entonces el grupo de trabajo se ha reunido dos veces, pero aún no se han comenzado las negociaciones bilaterales.

Recientemente, Palestina ha iniciado contactos informales con el fin de recabar apoyo para una eventual solicitud de estatus de miembro observador en la OMC. Para ser miembro (observador o de pleno derecho) de la OMC no es necesario ser un Estado soberano, basta con ser un territorio aduanero separado (algunos ejemplos son Hong Kong o Macao). La UE apoya la integración de Palestina en el sistema multilateral de comercio y por tanto su adquisición de estatus de miembro observador. No obstante la UE ha indicado que sería conveniente que Palestina se esforzara por obtener un nivel de apoyo suficiente entre los demás miembros de la OMC, a lo que la UE se presta a colaborar.

5.5. Contenciosos comerciales más importantes

El procedimiento previsto por la Organización Mundial del Comercio para regular las diferencias comerciales es el entendimiento relativo a las normas y procedimientos por los que se rige la solución de diferencias (ESD), que es uno de los acuerdos anexos al Acuerdo de Marrakech por el que se establece la OMC. Es un elemento esencial para aportar seguridad y previsibilidad al sistema multilateral de comercio (artículo 3.2 ESD) y vital para garantizar el cumplimiento de las normas y asegurar así la fluidez del comercio. En la actualidad, la UE participa en varios casos abiertos del mecanismo de solución de diferencias de la OMC, unas veces como demandante y otras como demandada. También partici- ▷

pa como tercera parte en casos ajenos en los que declara estar interesada.

El procedimiento de solución de diferencias consta de varias etapas. Una vez un país miembro de la OMC realiza una reclamación a otro, las partes deben mantener unas consultas (artículo 4 ESD) para ver si pueden resolver sus diferencias de mutuo acuerdo. También pueden recurrir a la mediación del director general de la OMC (artículo 5 ESD). Si en las consultas celebradas no se llega a una solución satisfactoria, el país reclamante puede pedir al Órgano de Solución de Diferencias (OSD) que se establezca un grupo especial de expertos (panel) para que examinen la diferencia (artículo 6 ESD).

El panel procede dando audiencia a las partes, teniendo en cuenta sus réplicas y consultando a expertos si es necesario. Finalmente, da traslado de un informe provisional (en el que se incluyen sus constataciones y conclusiones) a ambas partes y les da un plazo para que soliciten un reexamen. Si lo hacen, después de nuevas reuniones, se envía el informe definitivo a las partes y, unas semanas más tarde, se distribuye a todos los miembros de la OMC en las tres lenguas oficiales de la organización. Es posible la apelación por una de las partes en la diferencia en caso de desacuerdo con el informe del grupo especial (artículo 17.4 ESD). El procedimiento de apelación se basa únicamente en cuestiones de derecho y es examinado por el Órgano de Apelación establecido por el OSD (artículo 17.1 ESD).

Si el panel o el Órgano de Apelación en su caso decide que la medida comercial objeto de la diferencia constituye una infracción de un acuerdo de la OMC, recomienda que se ponga en conformidad con dichas disposiciones. Sus conclusiones son adoptadas por el OSD. En caso de que no sea factible cumplir inmediatamente, se dará al miembro afectado un «plazo prudencial» para hacerlo, normalmente son 15 meses. Si no adopta las medidas oportunas dentro de ese plazo, tendrá que entablar negociaciones con el país reclamante para establecer una compensación mutuamente aceptable (artículo 22 ESD). En cualquier caso, el OSD

vigila, en sus reuniones regulares (artículo 21 ESD), la manera en que se cumplen las resoluciones adoptadas.

En efecto, en caso de que existan dudas sobre si se han aplicado plenamente las recomendaciones y resoluciones del OSD, se puede recurrir al procedimiento de cumplimiento establecido en el párrafo 5 del artículo 21 del ESD. Este artículo prevé un examen (realizado por el mismo grupo especial que dictaminó sobre la diferencia inicialmente, más la posible apelación) a fin de determinar si se cumplen las disposiciones de la OMC, o si se ha producido un ajuste satisfactorio de una situación de anulación o menoscabo de las normas.

En noviembre de 2009 se llegó a la Diferencia número 400, que es de Canadá contra la UE por el régimen comunitario que regula la importación de productos de la foca. Anualmente como media, desde 1995, se han iniciado unas 27 diferencias por los 153 miembros de la OMC³.

En la actualidad, la UE⁴ participa activamente en 39 contenciosos comerciales (contados por separado, por países): en 15 de estos casos la CE es la parte reclamante (ofensivos) y en los 24 casos restantes actúa como parte demandada (defensivos). Estos contenciosos afectan a las relaciones de la UE con catorce de sus socios comerciales (Argentina, Brasil, Canadá, China, Colombia, Ecuador, EEUU, Honduras, India, Japón, Nicaragua, Noruega, Panamá, Tailandia y Taipei Chino).

Entre ellos, destaca el número de casos que enfrentan a la UE con EEUU. De la cifra total de 39 casos, 13 corresponden a disputas con EEUU, de las cuales 7 son ofensivas, relacionadas sobre todo con la transposición incorrecta de las normas OMC que regulan los instrumentos de defensa comercial, 3 de los 7 casos, y 6 defensivas (casos de las hormonas, plátanos, organismos genéticamente

³ La OMC dispone de una página web en la que se informa de las diferencias:

http://www.wto.org/spanish/tratop_s/dispu_s/dispu_s.htm#news

⁴ Para mas información se puede consultar la siguiente página web: <http://ec.europa.eu/trade/tackling-unfair-trade/dispute-settlement/>. La Comisión publica mensualmente un documento en el que se reflejan todos los casos de solución de diferencias que afectan a la UE http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2007/may/tradoc_134652.pdf

modificados –OGM–, aeronaves, Acuerdo de Tecnología de la Información, y carcasas de pollo).

En 2009, se han registrado avances en disputas antiguas (por ejemplo, en el caso de las hormonas, plátanos, *zeroing*, etcétera), se han cerrado algunos casos (por ejemplo, el caso contra México sobre el aceite de oliva, el caso contra China sobre servicios de información financiera, etcétera) y se han iniciado otros nuevos (por ejemplo, los casos contra el régimen comunitario de importación de productos de la foca, o contra las medidas *anti-dumping* comunitarias contra las importaciones chinas, o el del régimen restrictivo de China sobre la exportación de ciertas materias primas). A continuación, repasaremos las novedades más importantes del último año. Hemos ordenado los casos cronológicamente, desde su inicio.

Caso de las hormonas. En 1996, EEUU (DS 26) y Canadá (DS 48) denunciaron la prohibición que desde 1988 aplicaba la UE sobre el uso de hormonas, en concreto seis, promotoras del crecimiento de animales. Estos países sí permitían el uso de estas hormonas y, antes de la prohibición, exportaban carne de animales tratados con ellas a la UE.

El panel falló en contra de la UE, la cual apeló. El Órgano de Apelación dictaminó entonces que la prohibición de la UE incumplía una disposición del Acuerdo sobre Medidas Sanitarias y Fitosanitarias, relativa a la evaluación del riesgo. La UE no pudo cumplir con el plazo otorgado y, en mayo de 1999, se autorizó a EEUU y Canadá a imponer represalias en forma de derechos 100 por 100 *ad valorem* sobre determinados productos europeos.

Una vez concluidas las evaluaciones de riesgo, la UE modificó su legislación (Directiva 2003/74). Basándose en criterios científicos, se prohibió de forma permanente el uso de la hormona *oestradiol 17*, y sus derivados y, de forma provisional, el uso de otras sustancias (testosterona, progesterona, etcétera). A pesar del cambio en la legislación, EEUU y Canadá mantuvieron sus sanciones y, en 2004, la UE inició procesos en contra de ellos (DS 320 y DS 321).

Después de que, para estos casos, el Órgano de Apelación dictaminara en octubre de 2008 que las sanciones que EEUU y Canadá mantenían no son contrarias a las reglas de la OMC, la Comisión ha pedido consultas a estos países sobre la aplicación de las recomendaciones de los casos DS 26 y DS 48. La UE quiere demostrar que, desde 2003, la legislación es conforme a las normas de la OMC, y que EEUU y Canadá deben retirar sus sanciones.

Por su parte, el 15 de enero de 2009, la representante de comercio de EEUU de la Administración Bush, Susan C. Schwab, anunció que la lista de productos de la UE sujetos a derechos adicionales, en respuesta a la prohibición de la UE de importar carne hormonada, se ha modificado. Este cambio será efectivo, en principio, a partir del 23 de marzo de 2009. Según la legislación americana, se podría llegar a revisar la lista cada seis meses (sanciones carrusel), introduciendo un componente de incertidumbre a los exportadores europeos.

La nueva lista resultaba perjudicial para los intereses españoles porque, aunque se habían excluido productos de la lista de 1999 cuyo valor de exportación era significativo (pan tostado, zumos, cebollas), los nuevos productos incluidos alcanzaban un valor muy superior (destaca la inclusión de las conservas de melocotones). Consciente del perjuicio para los Estados miembros, la Comisión negoció un memorandum con EEUU que evitó la imposición de «sanciones carrusel» por parte de EEUU.

En virtud del citado memorandum, firmado el 13 de mayo de 2009, la UE garantiza el acceso al mercado en base NMF al vacuno de alta calidad norteamericano y a cambio EEUU reducirá las sanciones en tres fases. En la primera fase, de tres años de duración, EEUU mantendría un nivel de sanciones sobre las importaciones comunitarias por un valor de 116 millones de dólares de EEUU, y además se compromete a no cambiar la lista de productos sometidos a sanciones (las llamadas sanciones carrusel) mientras que la UE abre un contingente de 20.000 toneladas de vacuno de alta calidad con arancel cero. El memorandum prevé ▷

pasar a una segunda fase, en el cuarto año, y en ella EEUU suspendería las restantes sanciones y la UE aumentara el contingente hasta las 45.000 toneladas. Está previsto analizar durante esta fase los siguientes pasos a dar en una tercera fase incluyendo su duración y una hoja de ruta que permita resolver definitivamente el contencioso.

Casos contra el régimen comunitario de importación de plátanos. Desde principios de los noventa, los países latinoamericanos y EEUU han emprendido varios casos contra el régimen de importación de plátanos de la UE, en sus diferentes formas. En la actualidad, está basado en un arancel de 176 euros/toneladas que se aplica a los países que reciben el trato de nación más favorecida y un tratamiento *duty free quota free* para los países que han rubricado Acuerdos de Partenariado Económico (es decir, países de África Caribe Pacífico, que venían disfrutando de un trato preferencial no recíproco).

Los casos más recientes fueron suscitados por Ecuador (2006) y por EEUU (2007). Ambos solicitaron sendos procedimientos de cumplimiento del artículo 21.5 para el caso DS 27, que data de 1996. Tras la adopción del informe del panel, que se retrasó hasta finales de agosto de 2008, la UE apeló. En noviembre de 2008, el Órgano de Apelación dio a conocer su informe, de nuevo desfavorable para la UE, a pesar de que la firma de Acuerdos de Partenariado Económico asegura el cumplimiento de las normas del GATT.

La adopción del informe del panel se retrasó hasta agosto debido al acuerdo que alcanzaron las partes litigantes en señal de apoyo al ejercicio de buenos oficios que llevó a cabo el director general de la OMC en julio de 2008, en el marco de la Ronda Doha. Pascal Lamy medió en este asunto debido a que Colombia y Panamá habían solicitado en 2007 consultas en base al artículo 3.12 del ESD, que permite a los países en desarrollo solicitar la ayuda del director general (casos DS 361 y DS 364).

Con fecha 15 de diciembre de 2009 se firmó un acuerdo entre la UE y los litigantes por el que la UE reducirá gradualmente su arancel de 176 euros

por tonelada a 114 en 2017, con mayores reducciones al principio, de 28 euros por tonelada. A cambio los países latinoamericanos no pedirán mayores rebajas arancelarias y retirarán todas sus quejas contra la UE en la OMC. EEUU ha acordado resolver su contencioso con la UE. Finalmente la UE ha prometido dar 200 millones de euros a los principales productores de plátano: África, Caribe y Pacífico, para compensarles por la reducción del arancel comunitario⁵.

Caso sobre organismos genéticamente modificados (OGM). En 2003, EEUU, Canadá y Argentina solicitaron consultas respecto a ciertas medidas restrictivas de la UE relativas a la aprobación y comercialización de ciertos productos que incorporan OGM. Durante las consultas no se llegó a una solución mutuamente acordada, por lo que se estableció un panel cuyo informe final fue adoptado en noviembre de 2006. El panel condenó parcialmente la falta de aprobación oportuna de los OGM en la UE y la prohibición a la importación impuesta por varios Estados miembros de la UE (Austria, Grecia, Francia, Alemania, Italia y Luxemburgo).

Por acuerdo de los litigantes, el «plazo prudencial» para que la UE ponga su normativa en conformidad con la de la OMC se ha extendido en diversas ocasiones y se mantienen regularmente reuniones técnicas para supervisar los progresos de la UE, también en el año 2008. Así, en enero de 2008, EEUU solicitó la imposición de represalias contra la UE, aunque finalmente se acordó no hacerlo, al menos hasta la conclusión de un eventual procedimiento de cumplimiento del artículo 21.5 del ESD.

Desde octubre de 2008 no ha habido más reuniones técnicas y EEUU está reflexionando sobre la vía a seguir.

Casos contra la metodología de EEUU de zeroing en el establecimiento de márgenes anti-dumping. La UE mantiene dos casos (DS 294 y DS 350) contra esta práctica de EEUU, que ha ▷

⁵ http://ec.europa.eu/agriculture/external/wto/index_en.htm.

sido condenada en repetidas ocasiones por el OSD. El segundo caso se inició porque EEUU continuaba usando esta práctica y existían muchos casos que no habían podido ser cubiertos por el primero.

En particular, el *zeroing* es un método de cálculo utilizado en las investigaciones *antidumping*, basado en múltiples comparaciones entre el precio de exportación y el precio de mercado (valor normal) de un bien supuestamente objeto de *dumping*. Al agregar los resultados de tales comparaciones para calcular el nivel de *dumping*, la autoridad investigadora ignora las comparaciones que resultan en «*dumping* negativo» (cuando los productos se venden en el mercado de exportación por encima del precio de mercado). El efecto de esta práctica es que el margen de *dumping* se incrementa, inflando así la cantidad de derechos *antidumping* pagados.

Respecto al primer caso abierto (DS 294), la UE inició un procedimiento del artículo 21.5 en 2007. El informe final de este procedimiento de cumplimiento se distribuyó públicamente en diciembre de 2008, confirmando que EEUU no había cumplido con todas las resoluciones previas. No obstante, la UE consideró que quedaban algunas cuestiones por aclarar y apeló el 13 de febrero de 2009. EEUU también apeló el 25 de febrero. Tras la presentación de escritos y la celebración de audiencias, el informe del Órgano de Apelación se publicó el 14 de mayo de 2009. Dado que EEUU no había aplicado las recomendaciones del OSD, la UE decidió solicitar la autorización para la suspensión de concesiones en la reunión del OSD de 18 de febrero. Las sanciones consistirán en la imposición de un arancel del 100 por 100 a importaciones de EEUU por un valor anual de 310 millones de euros.

En cuanto al segundo caso (DS 350), la UE consideró que el informe del panel (de octubre de 2008) no había resuelto todas las cuestiones planteadas y decidió apelar. El informe del Órgano de Apelación lo adoptó el OSD en su reunión de 19 de febrero de 2009. En general, este informe es favorable para la UE y vuelve a determinar que la práctica de EEUU es contraria a las normas de la OMC. EEUU y la UE acordaron fijar un plazo pru-

dencial, para aplicar las recomendaciones del OSD, de diez meses. A primeros de diciembre de 2009 EEUU inició los procedimientos de revisión de los tipos de derechos de cuatro casos entre los cuales se encuentran uno que afecta a una empresa española. Los resultados preliminares de la revisión se publicaron el 17 de diciembre de 2009. El 12 de marzo de 2010 se publicaron los resultados definitivos de la revisión, que confirman los preliminares y no modifican la determinación original del margen de *dumping*: el 24,83 por 100.

Caso Airbus-Boeing. En octubre de 2004, EEUU y la UE solicitaron recíprocamente consultas en el marco del ESD de la OMC, por las ayudas ofrecidas por cada uno de ellos a Airbus y a Boeing respectivamente, dado que se consideraban prohibidas en virtud del Acuerdo de Subvenciones y Medidas Compensatorias. EEUU denunciaba el quebrantamiento por parte europea del Tratado Bilateral sobre el Comercio de Grandes Aeronaves Civiles de 1992 en el que se definía la idiosincrasia de los sistemas de apoyo público de ambos bloques a la industria aeronáutica. Ante la falta de entendimiento, en el año 2005 los EEUU denunciaron ante la OMC las ayudas ofrecidas por algunos Estados europeos (Francia, Alemania, Reino Unido y España) a Airbus para el desarrollo de nuevas aeronaves. La UE respondió inmediatamente con la denuncia de las ayudas públicas recibidas por Boeing.

Así se crearon dos paneles en la OMC para juzgar los casos, dando lugar a la mayor disputa comercial de la Organización, impregnada por una especial sensibilidad política que ha conducido a alargar los plazos legalmente establecidos para el desarrollo de las distintas fases del proceso. De este modo, se estableció un panel defensivo (denuncia de EEUU a la UE) denominado DS 316 (y posteriormente el DS 347) que se desarrolla con unos meses de adelanto frente al panel ofensivo (denuncia de UE a EEUU) denominado DS 317 (y posteriormente el DS 353). La UE ha reclamado en numerosas ocasiones la unión de los paneles, de manera que se desarrollen en paralelo y emitan sus informes simultáneamente, evitando el impacto ▷

negativo que una decisión contra los intereses europeos en el caso defensivo podría tener sobre el caso ofensivo.

En la actualidad, ambos procesos han cubierto toda la fase procedimental, incluyendo la celebración de dos vistas orales en las que ambas partes presentaron sus argumentos frente a los paneles, encontrándose ahora en un periodo de espera hasta que los paneles emitan los informes provisionales. El último informe del panel debería haberse publicado el 19 de diciembre de 2007. Sin embargo, este calendario fue suspendido. A pesar de que se indicó que la fecha de publicación sería a lo largo de 2008, ésta aún no se ha producido. El panel distribuyó el informe provisional a las partes del DS 316 en septiembre de 2009, y se espera la publicación del informe final hacia la segunda parte del año. Dada la complejidad del caso este retraso resulta extraordinario y no tiene precedentes en el ámbito de la OMC. En cuanto al panel que afecta a los apoyos que EEUU concede a su industria aeronáutica (DS 353) está prevista la distribución del informe final hacia finales de este año, por lo que puede haber un retraso entre la publicación de los dos paneles de entre 7 y 10 meses. Hay que destacar que en los únicos dos casos que afectaron al sector aeronáutico anteriormente, los de Canadá y Brasil, los calendarios de los paneles corrieron paralelos lo que permitió negociar una solución⁶.

Caso contra las medidas de Brasil a los neumáticos recauchutados. En 2005, la UE solicitó consultas con Brasil en relación a unas medidas impuestas por este país que afectaban a la importación de neumáticos recauchutados (DS 332). En particular, Brasil mantiene una prohibición a la importación de neumáticos recauchutados y sanciones financieras a la importación, almacenamiento, transporte y venta de este producto. Las importaciones del Mercosur están exentas de estas medidas.

El panel de este caso falló en contra de Brasil, el cual apeló, confirmando el Órgano de Apelación la resolución del panel. El «plazo prudencial» para que Brasil pusiera su normativa en conformidad con la de la OMC finalizó el 17 de diciembre de 2008. Al no haber cumplido el plazo, la UE y Brasil han llegado a un «acuerdo secuencial» en virtud del cual la UE se reserva el derecho a iniciar un procedimiento para imponer represalias, después de que concluya un eventual procedimiento de cumplimiento del artículo 21.5. El 24 de junio de 2009 el Tribunal Supremo brasileño confirmó la constitucionalidad de la prohibición de la importación de neumáticos recauchutados y declaró que cualquier decisión para poder importar dichos productos es inconstitucional. Conforme a esta sentencia, la Secretaría de Comercio Exterior publicó, el 28 de agosto de 2009, una nueva normativa que prohíbe la expedición de licencias para la importación de neumáticos recauchutados independientemente de su origen.

Caso sobre la valoración en aduana de determinados productos (bebidas alcohólicas y otros) procedentes de la UE en Tailandia. En enero de 2008, la UE pidió consultas con Tailandia debido a que, al parecer, Tailandia aplica un valor arbitrario en aduana a ciertos productos procedentes de la UE (DS 370). Además, las autoridades exigen el pago de una garantía si este valor difiere del declarado. Las consultas se celebraron en marzo de 2008. La UE está supervisando el comportamiento de Tailandia para decidir si prosigue con el procedimiento del ESD. El 5 de octubre de 2009 se celebró una nueva ronda de contactos con las autoridades tailandesas.

Caso contra medidas chinas que afectan a los servicios de información financiera y a los proveedores extranjeros de información financiera. En marzo de 2008, se pidieron consultas con China (DS 372) sobre algunas medidas que afectaban a empresas extranjeras de información financiera (Bloomberg, Reuters, etcétera). En concreto, Xinhua, agencia estatal de noticias y autoridad reguladora de las agencias de noticias en China, había apro- ▷

⁶ http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2007/september/tradoc_136044.pdf.

bado en 2006 una medida que impedía a las agencias extranjeras de noticias (incluyendo los proveedores de noticias financieras) distribuir su información sin utilizar agentes designados por Xinhua. Así, las agencias extranjeras no podían solicitar suscripciones directamente y los consumidores debían suscribirse sólo con las entidades designadas.

Las consultas de este caso tuvieron lugar en abril y en septiembre de 2008. También participaron EEUU y Canadá. Las consultas culminaron con la firma de tres memorandos de entendimiento idénticos (entre China y la UE, EEUU y Canadá) el 13 de noviembre de 2008. En ellos, se elimina el requisito de contar con un agente para distribuir noticias, se introduce un nuevo regulador, y China se compromete a garantizar la información confidencial y a eliminar los obstáculos para el establecimiento comercial de los proveedores de información financiera. Los memorandos de entendimiento entraron en vigor el 1 de junio de 2009. Conforme a lo acordado, el Consejo de Estado publicó el 29 de enero de 2009 la Orden 548, cambiando la responsabilidad normativa de la Agencia Xinhua a la Oficina de Información del Consejo de Estado (OICE). China promulgó el 30 de abril de 2009 las medidas administrativas necesarias para que las instituciones extranjeras pudieran suministrar servicios de información financiera. El 1 de junio de 2009 la OICE publicó las instrucciones para solicitar las licencias correspondientes que han sido ya concedidas a algunos suministradores extranjeros.

Caso del Acuerdo sobre Tecnología de la Información (ITA). En mayo de 2008, EEUU, Japón y el Taipei Chino solicitaron consultas a la UE (DS 375, DS 376 y DS 377) en relación al trato arancelario otorgado a una serie de productos: las impresoras multifuncionales; los monitores de pantalla de cristal líquido (LCD *Liquid Cristal Display* en inglés); y las cajas *set top* (grabadoras de TV con disco duro). Consideran que estos productos deben estar sujetos al Acuerdo ITA de la OMC, de 1996, y por lo tanto estar gravados con un arancel cero. La UE cree, por su parte, que el acuerdo ITA debe

reformarse para aclarar el trato a los nuevos productos que van surgiendo. Las consultas no han dado resultado, por lo que se ha establecido un panel. El 22 de enero de 2009, Pascal Lamy designó a los miembros del panel, ya que no había habido consenso previo entre las partes. Las partes están a la espera del informe provisional, previsto para mayo de 2010. La distribución del informe final a los miembros de la OMC probablemente será hacia finales de 2010.

Caso discriminación impositiva al vino y las bebidas espirituosas en la India. En septiembre de 2008, la UE solicitó consultas a la India por la imposición de impuestos adicionales y otras medidas discriminatorias a las importaciones de vino y bebidas espirituosas en los Estados indios de Maharashtra, Goa y Tamil Nadu. Las consultas se celebraron en noviembre de 2008 y continuaron en 2009 ya que la UE ha extendido su petición de consultas, cubriendo un nuevo Estado (Karnataka). El 4 de mayo de 2009 se amplió el ámbito de las consultas a las medidas discriminatorias contra Andra Pradesh celebrándose una nueva ronda de en julio de 2009 en Nueva Delhi. Tras ampliar de nuevo en noviembre de 2009 el contenido de las consultas a los monopolios de Andra Pradesh y Tamil Nadu se celebró una última ronda el 18 y 19 de febrero de 2010.

Caso sobre los exámenes de la UE por extinción de los derechos antidumping y compensatorios impuestos a las importaciones de politereftalato de etileno (PET) procedentes de la India. El 4 de diciembre de 2008, India inició este caso (DS 385) contra la UE. La UE ha accedido a celebrar consultas, que tuvieron lugar en abril de 2009.

Caso sobre determinadas medidas de la UE que afectan a la carne y los productos cárnicos de aves de corral procedentes de EEUU. El 16 de enero de 2009, EEUU solicitó consultas a la UE (DS 389) en relación a estas medidas. En particular, EEUU pone en cuestión la norma europea por la que no se permite tratar las carcasas de pollo con sustancias diferentes del agua. El 8 de octubre de 2009, EEUU solicitó la constitución de un ▷

panel, que finalmente se aprobó en la reunión del OSD de 19 de noviembre de 2009.

Caso contra China por las medidas restrictivas aplicadas a la exportación de materias primas. El 23 de junio de 2009 la UE solicitó el inicio de consultas con China (DS 395) por la aplicación de estas medidas en forma de contingentes, derechos de exportación, sistema de precios mínimos de exportación y requisitos adicionales. Las materias primas afectadas son entre otras: bauxita, coque, magnesio, manganeso, fósforo amarillo y zinc. Tras la celebración de dos rondas de consultas en julio y septiembre de 2009, la UE, México y EEUU solicitaron el establecimiento de un panel el 19 de noviembre, solicitud que aprobó el OSD en su reunión de 21 de diciembre de 2009.

Caso contra la UE por el establecimiento por la UE de medidas antidumping definitivas sobre los fijadores de hierro y acero procedentes de China. Es el primer caso de China contra la UE (DS 397) desde que ingresó en la OMC. El 31 de julio de 2009 China solicitó el inicio de consultas por las medidas *antidumping* aplicadas. Tras la celebración de una única ronda de consultas, en septiembre de 2009 en Ginebra, el 12 de octubre China pidió al OSD la apertura de un panel, que finalmente se aprobó en la reunión de 23 de octubre. Ya se han designado tres panelistas y se está a la espera de la remisión de la documentación.

Caso contra la UE por las medidas sobre la comercialización de productos de la foca. El 2 de noviembre de 2009 Canadá solicitó consultas (DS 400) por las medidas establecidas en el reglamento UE 1007/2009 del Parlamento Europeo y el Consejo que regula el comercio de productos de la foca. Noruega también solicitó consultas, que se celebraron en diciembre de 2009 por la aplicación del mismo reglamento (DS 401).

Caso contra la UE por la imposición de medidas antidumping sobre cierto tipo de calzado procedente de China. Esta es la última diferencia contra la UE, y la segunda queja de China contra la imposición de medidas *antidumping*. La solicitud de consultas (DS 405) se hizo el 4 de febrero de 2010.

5.6. Dimensión de desarrollo de la Ronda Doha: la ayuda para el comercio

5.6.1. *Ámbito multilateral: antecedentes, situación actual y perspectivas*

La Declaración Ministerial de Doha, adoptada en noviembre de 2001, reconoce que la mayoría de los miembros de la OMC son países en desarrollo y que sus necesidades e intereses deben guiar el programa de trabajo de la Ronda.

En diciembre de 2005 la Sexta Conferencia Ministerial de la OMC celebrada en Hong Kong incide en un elemento esencial de la dimensión de desarrollo de la Ronda Doha como es la asistencia técnica relacionada con el comercio y la creación de capacidad productiva y comercial. En concreto, el párrafo 57 de la Declaración señala que la ayuda para el comercio (AfT en sus siglas en inglés) deberá tener por objetivo el ayudar a los países en desarrollo, en particular a los países menos avanzados, a crear la capacidad de oferta y la infraestructura relacionada con el comercio que necesitan para poder aplicar los Acuerdos de la OMC y beneficiarse de ellos y, más en general, para aumentar su comercio. La AfT, continúa la Declaración, no puede sustituir a los beneficios para el desarrollo que resultarán de una conclusión fructífera del Programa del Desarrollo de Doha, en particular en materia de acceso a los mercados, pero sí es un valioso complemento.

Por ayuda para el comercio se entiende:

- Las dos categorías tradicionales de asistencia técnica relacionada con el comercio (apoyo a política y regulación comercial y el apoyo al desarrollo comercial).
- Las cuatro categorías adicionales identificadas por el equipo de trabajo (apoyo a infraestructuras relacionadas con el comercio, apoyo a la creación de capacidad productiva; ajustes relacionados con el comercio; otras necesidades relacionadas con el comercio).

Tras la celebración de la Conferencia de Hong Kong, el director general de la OMC designó un ▷

equipo de trabajo para elaborar recomendaciones sobre la forma de «hacer la AfT operativa lo antes posible, y sobre la forma de «hacerla más eficaz en su contribución a la dimensión de desarrollo del Programa de Desarrollo de Doha». Entre estas recomendaciones destacan el objetivo de fortalecer la identificación de necesidades a nivel nacional, la conexión entre las necesidades identificadas y las respuestas de los donantes; así como el objetivo de fortalecer la vigilancia a todos los niveles (multilateral, regional y nacional).

- Una vigilancia global, llevada a cabo por el Comité de Ayuda al Desarrollo de la OMC, y por la OCDE (responsable de la información cuantitativa que reportan tanto los países donantes como los países socios). Esta vigilancia global encuentra su máximo exponente en los exámenes globales de AfT, que se producen periódicamente y vienen acompañados del documento *AfT at a glance*.

- Una vigilancia por los donantes, en forma de autoevaluaciones.

- Una vigilancia por los países socios, también en forma de autoevaluaciones.

La autoevaluación se realiza a través de cuestionarios que la OCDE y la OMC envían conjuntamente a los donantes y a los beneficiarios.

El primer examen global de la AfT se produjo los días 20 y 21 de noviembre de 2007 en Ginebra, y estuvo precedido por tres exámenes o revisiones regionales. Durante el mismo se presentó el documento *AfT at a glance, 2007*; y se concluyó que era necesario mejorar la puesta en práctica de la AfT y la remisión y monitoreo de sus flujos. El segundo examen global de la AfT se celebró los días 6 y 7 de julio de 2009, y fue precedido de tres exámenes regionales. Tuvo como objetivos: la presentación y análisis del documento *AfT at a glance, 2009*; pasar del compromiso a la aplicación de la AfT; incorporar la AfT en las estrategias de desarrollo de los países socios; y mantener la AfT dirigida a los PED, como instrumento clave para afrontar la crisis económica. Del documento *AfT at a glance, 2009*, se pueden destacar las siguientes conclusiones:

- El aumento de los flujos internacionales de AfT en un 10 por 100 en 2007.

- El documento cita a España explícitamente como «donante bilateral importante de AfT»⁷: «Los principales donantes siguen siendo por este orden: El Banco Mundial (BM), EEUU, Japón y la Comisión Europea. Otros donantes bilaterales importantes son: Alemania (5,9 por 100 de la AfT), Francia (4,9 por 100), Holanda (2,5 por 100) y España (2,2 por 100)».

- Se destacan, entre otras posibilidades de mejora, la necesidad de avanzar en la puesta en práctica de la AfT; aumentar su predicción; y centrar su atención en los ámbitos regional, nacional y local.

Tras el segundo examen global de la AfT, se ha debatido en diferentes foros el papel que debe tener la OMC respecto a la AfT en el futuro; y sobre el programa de la AfT 2009-2011⁸. Las conclusiones fundamentales de estos debates subrayan el papel coordinador de la OMC de la AfT; y el incentivo que supone el Programa de Trabajo trienal para mantener la atención en AfT de manera continuada y promover así un ímpetu permanente en la movilización de recursos, el *mainstreaming*, y la puesta en práctica sobre el terreno.

En el marco multilateral, la AfT se discute principalmente en el seno del Comité de Comercio y Desarrollo de la OMC; en el grupo informal Casaï de donantes AfT que se reúne periódicamente en Ginebra; y en el Comité conjunto CAD (Comité de Ayuda al Desarrollo) /Comité de Comercio de la OCDE.

5.6.2. *Ámbito comunitario*

La Unión Europea (UE), considerando que había que poner en marcha un «paquete de desarrollo» ▷

⁷ El concepto de AfT utilizado sigue la definición del *Credit Reporting System* de la OCDE: políticas y reglamentos comerciales; infraestructura relacionada con el comercio; y creación de capacidad productiva.

⁸ Documento que refleja aspectos cualitativos sobre la AfT, así como una agenda *stricto sensu*, cuya última versión fue presentada en noviembre de 2009 al CCD: JOB(09)/100/Rev.2

sustantivo, comprensivo y creíble, para ayudar a los países pobres a beneficiarse de las medidas de la Ronda Doha, y con el fin de comunicar esto a los PED a tiempo para la Conferencia Ministerial de Hong-Kong, se comprometió a que su contribución en asistencia relacionada con el comercio fuera de 2.000 millones al año a partir de 2010, 1.000 millones de euros por parte de la Comunidad, y 1.000 millones de euros por parte de los Estados miembros, incluyendo las contribuciones al Marco Integrado Mejorado.

Este compromiso se concentra en dos de las categorías de AfT identificadas por la OMC: política y regulación comercial y desarrollo comercial. No incluye, por tanto, ni la ayuda en infraestructura comercial, ni la creación de capacidad productiva, ni la asistencia por ajuste.

En las conclusiones del Consejo de octubre de 2007 se acuerda la Estrategia Europea para la AfT, y en la misma se decide que se destine a los países del África, Caribe y Pacífico (ACP) en torno al por 100 del incremento previsto en AfT para cumplir el compromiso establecido⁹. La estrategia plantea:

- Un mapa de ruta para que la UE colectivamente alcance el objetivo de 2.000 millones de euros a partir de 2010 en asistencia técnica relacionada con el comercio.

- La identificación de modalidades para la coordinación y respuesta eficaz de la ayuda basándose en los principios de la Declaración de París sobre eficacia de la Ayuda Oficial al Desarrollo¹⁰.

- Vías para reforzar la capacidad de la UE para cumplir con estos compromisos y monitorear la AfT.

En relación con este último punto, la estrategia prevé una revisión intermedia de la evolución de los Estados miembros hacia el objetivo de 2010, debiendo alcanzar la AfT de los Estados miembros en 2008 la cifra de 600 millones de euros. El informe de la UE sobre la AfT 2009¹¹, recoge las si-

guientes conclusiones sobre la evolución de la puesta en práctica de la estrategia europea para la AfT:

- La contribución de los Estados miembros en las dos primeras categorías alcanzó en 2007 la cifra de 960 millones de euros. Esto supone adelantarnos en el objetivo de alcanzar los 600 millones de euros en 2008, previsto por la revisión intermedia.

- La contribución de la Comunidad en las dos primeras categorías aumentó hasta 1.020 millones de euros en 2007¹². Esto supone que la Comunidad se adelantó en su objetivo de alcanzar la cifra de 1.000 millones de euros de AfT en 2010.

- En su conjunto, la contribución de la UE ascendió a 1.980 millones de euros en 2007.

Del seguimiento y puesta en práctica de la Estrategia Europea para la AfT se ocupa el Grupo de Expertos en Comercio y Desarrollo, que con este fin se reúne en Bruselas periódicamente. Así mismo, la AfT también es tratada en el Comité de Política Comercial y en el Comité de Desarrollo (CODEV, en sus siglas en inglés).

El año 2010 es un año muy importante para la Estrategia Europea para la AfT ya que se dispondrá de las cifras oficiales de AfT de 2008, lo que permitirá valorar si los Estados miembros y la Comunidad superan la revisión intermedia de la Estrategia Europea para la AfT. Además el año 2010 es el año a partir del cual la Unión Europea se comprometió a aumentar su AfT hasta los 2.000 millones de euros anuales.

Estas dos razones justifican que la Unión Europea realice una evaluación de su AfT hasta la fecha, apoyándose en la información provista por tres fuentes: el Cuestionario de Monterrey; la información cuantitativa provista por la base de datos de la OCDE (*Credit Reporting System*, CRS); y el Cuestionario *EAMR* (*External* ▷

⁹ En la estrategia se recuerda que el apoyo adicional se producirá con independencia del desarrollo de las negociaciones en la Ronda Doha o en los Acuerdos de Partenariado Económico (conocidos como EPA por sus siglas en inglés).

¹⁰ <http://www.oecd.org/dataoecd/53/56/34580968.pdf>

¹¹ <http://trade.ec.europa.eu/tradedev/data/327.pdf>

¹² Es importante señalar que en el cómputo total de la contribución de AfT de la Comunidad se ha incluido la suma recogida en la sexta categoría de la AfT. En esta categoría se han incluido aquellos proyectos de desarrollo comercial que no son considerados dentro de las dos primeras categorías por la base de datos del *Credit Reporting System*, (CRS) de la OCDE, que es la que rige desde enero de 2008.

Assistance Monitoring Report) diseñado al efecto. Se espera que la compilación de la información provista por estas tres fuentes sea publicada en marzo de 2010.

5.6.3. *Ámbito español*

España considera que la AfT es una iniciativa fundamental que ha quedado recogida en el Plan Director de la Cooperación Española (2009-2012). Además, es un elemento fundamental de la dimensión de desarrollo de la Ronda Doha, siendo necesaria la asistencia técnica destinada a una aplicación más eficiente por parte de los PED de los acuerdos multilaterales. Es más, en la situación de crisis económica y financiera internacional, los países donantes deben atender más que nunca los compromisos asumidos como forma de evitar que los PED puedan experimentar un retroceso en su integración en el sistema de comercio multilateral.

En cuanto al compromiso español, la asistencia técnica relacionada con el comercio se materializa a través de dos canales:

- Ayuda bilateral a través de proyectos de asistencia técnica.
- Ayuda a través de fondos fiduciarios multilaterales.

En relación con la ayuda bilateral, España, al igual que los otros donantes, comunica los datos a la base de datos *Credit Reporting System* de la OCDE desde el ejercicio de 2007. Con anterioridad, los datos se enviaban a una base de datos conjunta OMC/OCDE dedicada exclusivamente a la AfT.

Desde el año 2002, España ha ido aumentando progresivamente los proyectos de AfT que gestionan tanto la Administración central como las comunidades autónomas y entidades locales. Los datos disponibles del ejercicio 2007 elevan la asistencia técnica relacionada con el comercio a aproximadamente 80 millones de euros. Durante el primer trimestre de 2010, se han publicado oficialmente estas cifras para el año 2008. La asistencia técnica rela-

cionada con el comercio asciende en el año 2008 a 130,6 millones de euros.

El semestre de presidencia española coincide con la fecha prevista por la Estrategia Europea para la AfT para hacer la revisión intermedia del compromiso de los Estados miembros en AfT. Igualmente coincide con el año adoptado como objetivo por la UE para cumplir el compromiso adquirido en 2005 de alcanzar la cifra de 2000 millones de euros anuales en AfT.

En cuanto al segundo canal, la ayuda multilateral a través de los fondos fiduciarios en instituciones multilaterales, son varias las contribuciones de las que la Secretaría de Estado de Comercio es responsable o corresponsable:

- En la OMC España viene contribuyendo y ha contribuido en el año 2009 a un fondo dedicado a formación y asistencia técnica relacionada con el comercio: Fondo Fiduciario del Programa de Doha para el Desarrollo, con una contribución de 350.000 euros en 2009.
- Con la Conferencia de Naciones Unidas para el Comercio y el Desarrollo, UNCTAD, la Secretaría de Estado de Comercio, firma anualmente acuerdos de cooperación para proyectos de formación relacionada con el comercio en países de América Latina y el Caribe. La contribución española en 2009 ascendió a 320.000 euros.
- España se incorporó en 2007 al Marco Integrado Mejorado, instrumento multilateral del que forman parte la OMC, el Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD), el Fondo Monetario Internacional (FMI), el Banco Mundial, la Conferencia de Naciones Unidas para el Comercio y Desarrollo (UNCTAD) y el Centro de Comercio Internacional (CCI); y que cuenta con un fondo fiduciario para la prestación de asistencia técnica relacionada con el comercio para los PMA. La contribución española es de 5 millones de euros a ser desembolsados en cinco años en partes iguales. El año 2009 es el tercer año en que se realiza esta contribución.

– En 2008, nuestro país realizó por primera vez una contribución de 250.000 euros al Fondo ▷

Fiduciario del Centro de Comercio Internacional, brazo ejecutor de la OMC y de la UNCTAD para proyectos de ayuda para el comercio destinados al sector privado. La contribución española en el año 2009 asciende a 150.000 euros.

– En el año 2009 se firmó un convenio de colaboración entre Secretaría General Iberoamericana (SEGIB), y la Secretaría General de Comercio Exterior, que se nutre con una contribución española de 800.000 euros.

5.7. Contratación pública de la OMC

El Acuerdo sobre Contratación Pública (ACP) de la Organización Mundial de Comercio se negoció durante la Ronda Uruguay en el año 1994 y entró en vigor el 1 de enero de 1996.

Es un acuerdo plurilateral administrado por el Comité de Contratación Pública (CCP) de la OMC, que representa el único acuerdo jurídicamente vinculante de la OMC que trata específicamente de la contratación pública. Al no formar parte el ACP de la Agenda de la Ronda Doha –ya que los países en desarrollo no aceptaron discutir los temas de Singapur (contratación pública, inversiones y competencia)–, la negociación sobre contratación pública en la OMC se lleva a cabo entre los miembros del ACP en base al artículo XXIV.7 del mismo, en el que se prevé su revisión y mejora.

El ACP se basa en los principios de apertura, transparencia y no discriminación. Establece normas internacionales de buenas prácticas y transparencia en la contratación pública internacional, lo que supone, para los miembros del Acuerdo, la creación de mayores oportunidades de negocio en un marco más competitivo y justo.

Hay que resaltar que la contratación pública está exenta de las principales disposiciones del Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios (GATS en sus siglas en inglés, artículo XIII.1). No obstante, el GATS, en su artículo XIII.2, establece un mandato para la negociación multilateral de la

contratación de servicios, que se está desarrollando en el Grupo de Trabajo sobre las normas GATS.

Actualmente, el CCP está compuesto por 40 miembros y por 26 observadores (22 miembros de la OMC y 4 organismos internacionales). Son miembros del CPC los miembros de la OMC que, de forma voluntaria, han cumplido los requisitos y procesos para serlo: Canadá, las Comunidades Europeas con respecto a sus 27 Estados miembros (EEMM), Corea, Estados Unidos, Hong Kong-China, Islandia, Israel, Japón, Liechtenstein, Noruega, Países Bajos respecto de Aruba, Singapur, Suiza y Taipei Chino desde el 15 de julio de 2009. En virtud del Acuerdo, estos países tienen derechos y obligaciones. Por otra parte, son observadores del CPC los países miembros de la OMC que, de forma voluntaria, lo solicitan y se comprometen con ello a cumplir los principios básicos de transparencia recogidos en el artículo XVII del ACP: Albania, Arabia Saudita, Argentina, Armenia, Australia, Bahrein, Reino de Camerún, Chile, China, Colombia, Croacia, Georgia, Jordania, Moldova, Mongolia, Nueva Zelanda, Omán, Panamá, República Kirguisa, Sri Lanka, Turquía y Ucrania, que adquirió esta condición el 25 de febrero de 2009. Finalmente, destacamos que India solicitó iniciar el proceso para adquirir la condición de país observador el día 3 de febrero de 2010. De entre estos países observadores, Albania, Armenia, China, Georgia, Jordania, Moldavia, Mongolia, Omán, República Kirguisa, y Panamá, están en proceso de negociación para adherirse al ACP como miembros de pleno derecho.

Entre las cuestiones discutidas a lo largo del año 2009 en el seno del CCP, hemos de destacar las siguientes.

Las adhesiones al ACP de la OMC

Este área de la negociación plurilateral ha concentrado gran parte del trabajo del año 2009.

Por su importancia relativa y la evolución de los procesos de negociación destacaron en el año 2009: China, que inició las negociaciones para ▷

la adhesión en diciembre de 2007, y se comprometió en octubre de 2009 a mejorar su oferta revisada durante el año 2010; Jordania, que inició su proceso de adhesión en el año 2000, está en la actualidad adaptando su sistema legislativo y sus prácticas en contratación pública a los requerimientos del ACP; y Moldavia, que inició su proceso de adhesión en noviembre del año 2008, que puede ver completado el proceso de su adhesión en el año 2010. China-Taipei, que inició su proceso de adhesión en marzo de 1995, se incorporó como miembro al ACP el 15 de julio de 2009 bajo el nombre de *The Separate Customs Territory of Taiwan, Penghu, Kinmen y Matsu*. Esta adhesión reviste gran importancia por diferentes razones. Por un lado, el mercado de la contratación pública de Taipei Chino representó 16.800 millones de euros en 2007; Taipei Chino anunció en junio de 2008 un Plan de Inversión para modernizar sus infraestructuras valorado en 100 billones de euros. Y por otro lado porque España cuenta con empresas líderes en los sectores potencialmente interesados en estos proyectos.

Las cuestiones relativas a la aplicación del ACP

1. Los informes estadísticos a los que están obligados los miembros del ACP, en virtud del artículo XIX.5.

En este marco, cabe destacar la distribución, por parte de la Unión Europea, de su informe estadístico para el periodo 1996-2006, el día 18 de junio de 2009; y de su informe estadístico sobre el año 2007, el día 21 de enero de 2010. Este último informe es más completo que el anterior (incluye información a la que no obliga el artículo XIX.5; datos de los dos nuevos miembros incorporados a la Unión Europea en 2007 –Bulgaria y Rumanía– y un cuerpo de códigos de clasificación de contratos en 23 idiomas). Entre los datos cuantitativos más relevantes, destacamos:

– La evolución del valor de los contratos públicos de la Unión Europea por encima de los umbrales del ACP, para todos los niveles administrativos:

Año 1996: 70.600.000 millones de euros.

Año 2006: 243.000 millones de euros.

Año 2007: 293.000 millones de euros.

– Presentado por conceptos, el valor de los contratos públicos de España, por encima de los umbrales del ACP, realizados durante el año 2007:

Servicios: 8.260,2 millones de euros.

Bienes: 5.917 millones de euros.

Servicios de construcción: 8.796 millones de euros.

Total: 24.000 millones de euros.

El objetivo último de este informe es fortalecer la posición ofensiva de la Unión Europea en el marco plurilateral. El informe fue presentado al CCP durante la sesión de reuniones informales que tuvieron lugar entre los días 8 y 12 de febrero de 2010.

2. La notificación periódica de los umbrales en las monedas nacionales.

Las últimas notificaciones realizadas desde finales del año 2008 hasta hoy corresponden a Israel, Corea, China-Taipei y Hong Kong-China. La Unión Europea comunicó al Consejo de Cooperación Permanente (CCP) la equivalencia de sus umbrales en moneda nacional para el periodo 2010/2011, el día 21 de enero de 2010.

La negociación en el marco del artículo XXIV.7 del ACP (sobre la mejora del ACP)

1. La mejora de la cobertura del Acuerdo. En julio de 2004, el CCP adoptó una decisión sobre las modalidades de negociación de la cobertura, en la que las partes acordaron comenzar las negociaciones a través de un intercambio de ofertas y peticiones en el seno de la OMC. Los progresos iniciales fueron decepcionantes (por el escaso valor de las ofertas revisadas inicialmente propuestas, como fue el caso de la oferta de EEUU en 2006). Sin embargo, la Comunidad Europea presentó en junio de 2005 una oferta muy ambiciosa. Las reticencias de otros miembros del ACP para corresponder a la misma con reciprocidad, obligó a presentar una nueva oferta revisada a la baja el 7 de febrero de 2008. ▷

Hasta hoy se cuenta con la oferta revisada de Estados Unidos, Jordania, Japón, Corea, la Unión Europea, Noruega, Suiza, Singapur, y China-Taipei. La recopilación de estas ofertas y su aceptación por los miembros son fundamentales para la conclusión de las negociaciones en la mejora de la cobertura. En este sentido se espera un esfuerzo por parte de los miembros del ACP para que ésta tenga lugar durante el año 2010. Igualmente atendiendo a este objetivo, se llegó a un acuerdo durante el año 2009 para la realización de una revisión intermedia de las negociaciones en cobertura que tuvo lugar en febrero de 2010.

2. Las cuestiones relativas al texto del ACP. Dentro de éstas vamos a destacar el progreso que ha experimentado este año la revisión lingüística del Acuerdo, que busca la equivalencia entre las versiones revisadas del texto en las lenguas inglesa, francesa y española; y cuya conclusión definitiva está sujeta a la negociación de la mejora de la cobertura. La última versión del texto revisado en español data del día 19 de mayo de 2009.

A continuación, alejándonos del estudio del ámbito plurilateral del ACP de la OMC, haremos referencia a los hechos de mayor relevancia en el mercado de la contratación pública de la Unión Europea durante el año 2009, concentrando nuestro análisis en el acceso a los mercados de terceros países:

a) La incorporación del capítulo de la contratación pública en la negociación de una nueva generación de acuerdos de libre comercio dentro del marco provisto por la comunicación *Una Europa global: compitiendo en el mundo*.

Destaca aquí la incorporación de ambiciosos capítulos de contratación pública en acuerdos actualmente en negociación con América Central (el capítulo de contratación pública incluye reglas, transparencia, y acceso a mercado); la Comunidad Andina (incluye además el sector de los servicios públicos); los países del África, Caribe y Pacífico (el acuerdo con Cariforum incluye provisiones sobre transparencia); Iraq (incluye el sector de los servicios públicos; Canadá (país con el que se negocia el compromiso definitivo de los niveles de gobierno

subfederales); y Singapur. El Acuerdo de Libre Comercio entre la Unión Europea y Corea, rubricado en octubre de 2009 por la Comisión, incluye, en el capítulo de la contratación pública, las concesiones de trabajos públicos. Igualmente destaca por su importancia económica la negociación de este capítulo en los respectivos acuerdos de partenariado y cooperación, y de libre comercio con China e India.

b) La publicación del Informe de la Comisión sobre las negociaciones relativas al acceso de las empresas de la Comunidad a los mercados de terceros países en ámbitos regulados por la Directiva 2004/17/CE, sobre coordinación de los procedimientos de adjudicación de los contratos públicos de obras, suministro y de servicios.

Este informe refleja la situación existente a 1 de agosto de 2009 sobre el acceso de los proveedores de la Comunidad a los mercados de contratación pública de terceros países, en los ámbitos regulados por la Directiva. El informe abarca el ámbito plurilateral, el ámbito del espacio económico europeo, y el ámbito bilateral. En el mismo se pone de manifiesto que la Unión Europea abanderará la apertura comercial en el mercado de la contratación pública internacional (en términos de valor, su mercado de contratación pública supone oportunidades de negocio de 80.000 millones de euros para terceros países), cuestión que debe reforzar su posición negociadora y la aplicación del principio de reciprocidad tanto en el ámbito bilateral como en el ámbito plurilateral.

5.8. El Mecanismo de Examen de Políticas Comerciales

La finalidad del Mecanismo de Examen de las Políticas Comerciales –MEPC– (TPRM en sus siglas en inglés), es coadyuvar a una mayor adhesión de todos los miembros de la Organización Mundial del Comercio a las normas y disciplinas de los acuerdos comerciales multilaterales y, cuando proceda, de los acuerdos comerciales plurilaterales, mediante la consecución de una mayor ▷

transparencia en las políticas y prácticas comerciales de los miembros. El MEPC, fue establecido en 1989, según consta en el Anexo 3 del Acuerdo de Marrakech.

Entre los países revisados durante el año 2009 cabe destacar por su importancia: Japón, Brasil, las CCEE (Comunidades Europeas), Marruecos y Chile.

La mayor parte de las preguntas se refirieron a la política comercial, regulación de las inversiones, normas sanitarias y fitosanitarias, compras públicas, el ALC Suiza/Japón, Sistema de Preferencias Generalizadas (SPG), ayudas de Estado y también cómo Japón iba a reaccionar y qué medidas iba a tomar frente a la crisis mundial que estaba ya afectando tan negativamente a su economía. En el capítulo de SPS, hubo quejas sobre las medidas sanitarias y fitosanitarias aplicadas especialmente sobre la carne de bovino, entre ellas de la UE, cuya exportación de carne sigue prohibida.

Al término de la sesión, el presidente del Órgano del TPR recomendó a Japón armonizar sus normas que, en algunos casos, son complejas y faltas de transparencia; facilitar la entrada de inversión extranjera directa (IED); mejorar el acceso a las compras públicas y la mejora de sus niveles de productividad y competencia.

Durante el examen de revisión de la política comercial de Brasil, el representante de la Comisión Europea resaltó las áreas y los cambios que debería emprender este país, como, por ejemplo, el sistema de licencias de importación, las tasas internas no discriminatorias y la futura liberalización de servicios. Especialmente puso de relieve diferentes problemas como la falta real de protección de los DPI (derechos de propiedad intelectual); las restricciones en el sector del transporte así como falta de transparencia en compras públicas.

Las CCEE representan aproximadamente 1/5 del comercio mundial de mercancías y 1/3 del comercio de servicios. Esto supone cerca del 17 por 100 del comercio mundial de mercancías. Durante las sesiones en Ginebra, las principales preocupaciones de los miembros de la OMC reflejados en sus pregun-

tas a las CCEE fueron: la reacción ante la crisis financiera, las medidas sobre el sector del automóvil y, en política agrícola, las restituciones a la exportación en lácteos, los sistemas sanitario y fitosanitario, las reformas del sector de telecomunicaciones, servicios profesionales, reglas de origen (RdO), y el decomiso de medicamentos genéricos.

En relación a Marruecos, la UE es el primer cliente y proveedor de este país con un 51,4 por 100 de las importaciones y un 71,9 por 100 de las exportaciones, siendo, por países, Francia y España los principales actores comerciales.

En la revisión de su política comercial, la UE instó a Marruecos a introducir las modificaciones necesarias para respetar sus compromisos en materia de consolidación de los derechos de aduana (ya que, en ocasiones, las tasas aplicadas son más elevadas que las tasas consolidadas); a revisar y eliminar todos los elementos discriminatorios tales como el sistema doble de impuesto sobre el valor añadido (IVA) y a una mayor liberalización de los mercados públicos.

En este sentido, la UE se refirió a las medidas de salvaguardia aplicadas a las importaciones de azulejos que debían haber sido eliminadas en noviembre de 2008. A esta cuestión, importante para España, Marruecos respondió prorrogando la medida hasta el 31 de diciembre de 2011, con una revisión al alza del contingente no sujeto a la medida de salvaguardia del 58,2 por 100.

En lo que respecta a Chile, el embajador comunitario, que actuó como ponente del informe de la Secretaría, calificó el régimen comercial y de inversión en Chile como abierto, transparente y predecible destacando su orientación liberalizadora. Destacó también la consistencia de su política macroeconómica.

Como elementos a mejorar señaló la aplicación de las cláusulas de salvaguardia en productos lácteos, algunos aspectos de la legislación de propiedad intelectual y las bandas arancelarias aplicadas en el caso de productos como trigo, azúcar y harina de trigo que varían con arreglo a los precios internacionales. ▷

El Órgano de Examen de las Políticas Comerciales ha programado para el año 2010 exámenes a los 19 países siguientes: Malasia, El Salvador, Croacia, Armenia, Albania, China, Malawi, Honduras, China-Taipei, Gambia, EEUU, Benin, Burkina-Faso y Mali, Sri-Lanka, Belice, Papua-Nueva Guinea, República Democrática del Congo y Hong-Kong-China.

Previo a la revisión del país de que se trate, la Secretaría de la OMC elabora un informe sobre dicho país al tiempo que el propio país realiza el suyo. Los informes preparados por la Secretaría ofrecen un análisis fáctico e independiente de las políticas y prácticas comerciales de los diferentes miembros examinados y son, por lo general, valorados positivamente tanto por el país objeto de examen como por los demás países miembros. Al presentar una imagen global de la interacción institucional en la formulación y aplicación de las políticas comerciales y del efecto de éstas en los distintos sectores, los informes han servido también de referencia, en algunos casos, para la formulación de dichas políticas.

Por otra parte, para varios países en desarrollo y menos adelantados, los exámenes han resultado valiosos para destacar sus necesidades de asistencia técnica. Al tiempo que se lleva a cabo una evaluación de las políticas y prácticas comerciales de los miembros, en el proceso de examen se analizan igualmente las repercusiones económicas de las medidas comerciales.

Aunque cada informe se centra naturalmente en las cuestiones y medidas propias de cada país, se analizan regularmente ciertos temas comunes como:

Acuerdos y arreglos comerciales en los que se incluirían la transparencia en la elaboración y aplicación de las políticas; el entorno económico y la liberalización del comercio; la aplicación de los Acuerdos de la OMC; acuerdos multilaterales, acuerdos comerciales regionales y su relación con el sistema multilateral de comercio, etcétera.

Medidas que afectan directamente a las importaciones y a las exportaciones tales como la racionalización de los aranceles y la diferencia entre los

tipos arancelarios aplicados y consolidados; los procedimientos para el despacho de aduanas; el trato especial y diferenciado con inclusión del acceso a los mercados y la aplicación, particularmente en relación con la valoración en aduana, de las restricciones en las importaciones y las exportaciones; los procedimientos para el trámite de licencias; la utilización de medidas especiales (por ejemplo, derechos *antidumping* y derechos compensatorios); los incentivos (por ejemplo, subvenciones y condonaciones fiscales), las medidas técnicas y sanitarias y el acceso a mercados, etcétera.

Medidas que afectan a la producción y al comercio: normas y su equivalencia con la normativa internacional; legislación en materia de derechos de propiedad intelectual y su observancia; políticas y prácticas de contratación pública; participación del Estado en la economía y los programas de privatización; cuestiones de política de competencia y política de inversiones relacionadas con el comercio; compromisos en el marco del AGCS (Acuerdo General del Comercio de Servicios); los ADPIC (Acuerdo sobre aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual Relacionados con el Comercio) y las MIC (medidas de inversión relacionadas con el comercio); la asistencia técnica para la aplicación de los Acuerdos de la OMC y la experiencia de la Ayuda para el Comercio y del Marco Integrado.

También se examinan las *políticas comerciales por sectores*, en particular la liberalización de la agricultura y de determinados sectores de servicios, y de otros sectores como pesca, energía, manufacturero, etcétera.

Los exámenes de las políticas comerciales de los PMA han ido adquiriendo cada vez más una función de asistencia técnica y han ayudado a comprender mejor la estructura de la política comercial establecida y su relación con los Acuerdos de la OMC. Los exámenes también han aumentado la comprensión que esos países tienen de dichos Acuerdos. El informe de la Secretaría para el examen de un PMA incluye una sección sobre necesidades y prioridades de asistencia técnica. ▷

El Mecanismo de Examen de las Políticas Comerciales constituye un foro que permite un debate abierto y en el que los miembros examinan de forma transparente y franca las políticas comerciales de cada miembro. Las revisiones procuran centrarse en los temas fundamentales y en las modificaciones de política comercial ocurridas desde el último examen y los miembros disponen de una semana adicional para analizar las respuestas del país examinado a las preguntas escritas que le hayan hecho llegar.

5.9. Observancia de los derechos de propiedad intelectual

Los derechos de propiedad intelectual (DPI) son los derechos concedidos a los creadores e inventores para controlar el uso que se hace de sus producciones. Cubren tanto los derechos de autor y los derechos conexos de las obras literarias y artísticas, como la propiedad industrial, que abarca las marcas comerciales, las patentes, los diseños industriales, las indicaciones geográficas o los esquemas de trazado de circuitos integrados.

La necesidad de proteger los DPI es de gran relevancia para los países miembros de la UE, como es el caso de España. Actualmente, dada la fuerte competencia de economías emergentes especializadas en producciones masivas y a bajo coste, los valores en los que la UE debe basar su competitividad y crecimiento económico futuros son la innovación, la creatividad, la calidad y la tradición. Todos estos valores necesitan de una adecuada protección de los DPI para desarrollarse.

En el ámbito de la política comercial, la principal amenaza para los DPI es el creciente número de infracciones a escala internacional. Según la OCDE, el comercio internacional de productos falsificados asciende anualmente a 200.000 millones de dólares. Estas infracciones no sólo desincentivan la innovación, sino que privan a las empresas y sus trabajadores de sus ingresos legítimos, a la Hacienda Pública de ingresos fiscales,

amenazan la seguridad y la salud de los consumidores y constituyen una fuente de ingresos para las mafias organizadas. La necesidad de perseguir estas infracciones es, por tanto, cada vez más acuciante.

Por ello, la UE lleva a cabo una importante acción de promoción de la observancia de los DPI en todo el mundo. Prueba de ello es que la protección de los DPI se ha configurado como un elemento básico de la estrategia *Europa Global*, lanzada en 2006 con el objetivo de utilizar la política comercial para fomentar la competitividad y estimular el crecimiento y la creación de empleo en Europa.

Además, en el año 2005 la Comisión lanzó la *Estrategia para la Observancia de los DPI en terceros países*. Esta estrategia está basada en el *Estudio de Observancia de los DPI* que la Comisión lleva a cabo cada dos años desde 2003. El estudio utiliza las respuestas a un cuestionario enviadas a empresas europeas establecidas en terceros países acerca de la observancia local de los DPI. Además, en los resultados del estudio se tienen en cuenta otros factores, como la valoración de los sistemas legales y del compromiso político de los diferentes países, los resultados de los Diálogos sobre Propiedad Intelectual llevados a cabo con terceros y los datos de bienes sospechosos detenidos por las autoridades aduaneras en las fronteras de la UE. Con toda esta información se trata de identificar los países en los que es necesario concentrar los esfuerzos en la lucha contra las infracciones de los DPI.

El Estudio de Observancia de los DPI de 2009 arroja los siguientes resultados. En primer lugar, se constata que, por sexto año consecutivo, se han incrementado las detenciones de productos sospechosos de infringir DPI en las aduanas comunitarias, ascendiendo dichas detenciones a 178 millones de artículos en 2008 (un 126 por 100 más que en 2007). En segundo lugar, se han registrado incrementos de bienes infractores en sectores potencialmente peligrosos para los consumidores, como los medicamentos y los equipos electrónicos. Por ▷

último, se pone de manifiesto que China sigue siendo el país más problemático en cuanto a la observancia de los DPI, al ser origen de más de la mitad de los bienes sospechosos detenidos en las fronteras europeas. Otros países identificados como prioritarios son India (en medicinas), Indonesia (en alimentos y bebidas), Filipinas, Tailandia, Turquía, Argentina, Brasil, Corea, Malasia, Rusia, Ucrania y Vietnam. Además, destaca la presencia en la lista de países desarrollados como EEUU, Canadá e Israel. Con estos países se trata de resolver los diferentes problemas que se han identificado. Con este fin, se han lanzado Diálogos sobre la observancia de los DPI en algunos de ellos (China, Rusia, Ucrania, etcétera).

Además de identificar los países prioritarios, la Estrategia para la Observancia de los DPI en terceros países establece una serie de directrices para la acción de la UE en la promoción de los DPI en el mundo. Ésta se lleva a cabo principalmente a través de asistencia técnica y de acuerdos bilaterales, plurilaterales o multilaterales.

A nivel bilateral, los acuerdos comerciales que está negociando la UE en el seno de la Estrategia Europa Global son de ámbito amplio, e incluyen no sólo la eliminación de aranceles, sino también normas en áreas como la propiedad intelectual. En particular, el capítulo sobre DPI que la UE propone en las negociaciones de los Acuerdos de Libre Comercio es amplio y ambicioso. Parte de los tratados internacionales existentes en cada área (derechos de autor, derechos conexos, patentes, marcas, diseños, esquemas de trazado de circuitos integrados, indicaciones geográficas, variedades vegetales, etcétera) e incorpora disposiciones que van más allá del Acuerdo sobre los ADPIC. Esto es así para los acuerdos con Corea, Comunidad Andina, Centroamérica, India, ASEAN, Ucrania, Libia, Canadá... Por otro lado, en 2009 se ha arbitrado una solución para la protección de las indicaciones geográficas no agrícolas, dado que éste es un aspecto no armonizado a nivel europeo. Este sistema ya se ha introducido en las negociaciones con los andinos.

A nivel plurilateral, una iniciativa muy relevante sobre la observancia de los DPI es el Acuerdo Comercial de Lucha contra la Falsificación (*Anti-counterfeiting Trade Agreement*, ACTA). La UE está negociando este acuerdo con EEUU, Japón, Suiza, Canadá, Australia, Nueva Zelanda, Corea, México, Singapur, Uruguay y Marruecos.

El objetivo del ACTA es desarrollar un marco internacional que proteja mejor los derechos de propiedad intelectual y garantice la aplicación efectiva de la legislación que ya existe. En particular, el acuerdo no busca crear nuevos DPI, sino establecer mejores procedimientos internacionales para combatir las infracciones de los DPI a gran escala en el ámbito del comercio internacional.

Las negociaciones se lanzaron en 2007 y todavía continúan. Hasta ahora ha habido siete rondas de negociación, pero todavía no se ha conseguido un texto consensuado. Sin embargo, sí es posible señalar que el acuerdo contendrá disposiciones muy variadas. Por una parte, se establecerán instrumentos efectivos para mejorar la protección en frontera, se tratarán los procedimientos civiles y penales, y eventualmente se incluirán prácticas más específicas contra la piratería de los discos ópticos, la distribución en Internet de contenido pirata, las etiquetas falsas o la venta de medicamentos falsificados en Internet.

Por otra parte, se estimulará la cooperación internacional de las diferentes autoridades nacionales relacionadas con la protección de los DPI y se ayudará a los países en desarrollo participantes mediante asistencia técnica y creación de capacidad. Asimismo, se pondrán en marcha medidas que mejoren la aplicación de la legislación en la materia (creación de grupos consultivos, formación de expertos, concienciación de los consumidores, etcétera). Además, se espera que el acuerdo prevea un mecanismo para la adhesión de otros socios una vez las negociaciones hayan finalizado, pudiéndose contar con la participación de los países más problemáticos en cuanto a la protección de los DPI en el futuro.

Es importante destacar que el ACTA tiene el objetivo de establecer un nuevo punto de refe- ▷

rencia para el marco legal internacional de observancia de los DPI, ello sin comprometer el respeto de las libertades civiles y los derechos de los consumidores ya contenidos en el acervo comunitario.

A nivel multilateral, es decir, en el seno de la Ronda Doha, durante 2009 han continuado las discusiones sobre dos cuestiones relativas a los DPI, en particular sobre indicaciones geográficas: la creación de un registro multilateral para los vinos y las bebidas espirituosas; y la extensión del nivel más elevado de protección a productos distintos de los vinos y las bebidas espirituosas. La UE participa activamente en estas discusiones, defendiendo el máximo grado de protección posible para las indicaciones geográficas europeas.

Por último, cabe señalar que en abril de 2009 se ha puesto en marcha el *Observatorio Europeo contra la Falsificación y la Piratería*, que se constituye como una plataforma consagrada a la recogida de datos, la sensibilización, el diálogo y el intercambio de puntos de vista y de mejores prácticas por lo que se refiere a la aplicación de los derechos de propiedad intelectual entre empresas y Gobiernos. La creación del observatorio se enmarca dentro del Plan europeo de lucha contra la falsificación y la piratería, lanzado en septiembre de 2008, y que se estructura como un compendio de todas las iniciativas europeas en la materia.

5.10. La Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo

La UNCTAD es el órgano de la Asamblea General de Naciones Unidas (NNUU) especializado en promover el desarrollo económico sostenible a través de la mejor integración de los países en desarrollo (PED) en el comercio internacional y en los flujos financieros conexos, particularmente los de la inversión directa. Este organismo se financia, principalmente, con aportaciones de sus miembros.

La UNCTAD ejerce su mandato basado en los tres pilares de esta organización que son: servir de

foro de debate; realizar proyectos de investigación, análisis de políticas y recogida de datos; dar asistencia técnica a los PED.

Durante los cuatro últimos decenios las negociaciones intergubernamentales celebradas bajo los auspicios de la UNCTAD han permitido concertar muchos acuerdos internacionales. En el área de comercio, uno de los mayores logros de la UNCTAD fue recomendar la creación del acuerdo sobre el Sistema Generalizado de Preferencias (SPG) de 1971 gracias al cual las exportaciones de PED reciben tratamiento preferencial en los mercados de los países desarrollados. En la esfera de los productos básicos (PB), la UNCTAD ha contribuido al acuerdo en los convenios internacionales de productos básicos, como los relativos al cacao, el azúcar, el caucho natural, el yute, las maderas tropicales, el estaño y el aceite de oliva, entre otros. Esta organización de NNUU también contribuyó a la creación del Fondo Común para los Productos Básicos en 1989, establecido con objeto de dar respaldo financiero a la gestión de las existencias internacionales y a proyectos de investigación y desarrollo en el sector de los productos básicos. En deuda y desarrollo, muchos PED pobres se han beneficiado de una reducción de la deuda desde que la Junta de Comercio y Desarrollo aprobó en 1978 una resolución sobre el ajuste retroactivo de las condiciones de la deuda de los países en desarrollo de bajos ingresos.

España viene colaborando con la UNCTAD desde el año 2005 con una contribución ordinaria anual en torno a los 300.000 euros. En 2009, España continúa ocupando la segunda posición como donante, con una contribución ordinaria anual de 320.000 euros de la Secretaría de Estado de Comercio. En 2008, el Ministerio de Asuntos Exteriores y Cooperación realizó una contribución extraordinaria de 3.000.000 de dólares.

La Secretaría General de la UNCTAD está dirigida por su secretario general (SG), que es elegido por el secretario general de Naciones Unidas, por un periodo de cuatro años. Desde septiembre de 2005, este puesto lo ocupa el Dr. Supachai ▷

Panitchpakdi, habiendo sido reelegido para un segundo mandato a finales de 2009.

La Secretaría se estructura en seis divisiones:

1. División de Mundialización y Estrategias de Desarrollo (GDS).
2. División de Inversión y la Empresa (DIAE).
3. Comercio Internacional de Bienes y Servicios y Productos Básicos (DITC).
4. Tecnología y Logística (DTL).
5. División de África, los Países Menos Adelantados y los Programas Especiales (ALDC).
6. División de la Gestión (DOM).

En la Secretaría General trabajan 500 personas, de las cuales 200 son funcionarios.

Las decisiones en este organismo se toman por consenso, y los miembros se estructuran en cuatro Grupos, en razón de consideraciones económicas y geográficas. La UE no es miembro de la UNCTAD, sino que tiene el estatus de organización internacional participante.

El órgano decisorio supremo de la UNCTAD es su *Conferencia Cuatrienal*, que define el mandato y establece las prioridades de la organización. La Conferencia informa a la Asamblea General de las Naciones Unidas. La última Conferencia, también conocida como UNCTAD XII, tuvo lugar en Ghana en abril de 2008 y el mandato definido en la UNCTAD XII se recogió en el documento conocido como Acuerdo de Accra (AA). La próxima Conferencia, UNCTAD XIII, se celebrará en Qatar en 2012.

El trabajo de la UNCTAD está dirigido y supervisado por la *Junta de Comercio y Desarrollo (JCD)*, de la que forman parte 155 de los 193 miembros de UNCTAD. La JCD se reúne una vez al año en período ordinario de sesiones (en septiembre) y hasta tres veces para celebrar sesiones ejecutivas con el fin de ocuparse de asuntos institucionales, de gestión o cuestiones urgentes de política. En 2009, la JCD ha celebrado sesiones ejecutivas en marzo, junio y septiembre y su sesión anual de septiembre. De los temas abordados en estas sesiones, cabe destacar el examen del proyecto de plan por programas bienal de la UNCTAD (2012-2013) y la revisión de los

progresos logrados en la aplicación del Programa de Acción en favor de los PMA en el decenio 2001-2010¹³. Asimismo, se han revisado las actividades de cooperación técnica de la UNCTAD y se ha presentado un informe sobre la contribución de la organización al seguimiento de las conferencias de NNUU en lo económico y social.

Respecto a las actividades de cooperación técnica, la UNCTAD prosigue en el logro de un mayor desarrollo de las capacidades de los países beneficiarios en las cuatro grandes áreas de la UNCTAD: globalización y desarrollo; comercio internacional en bienes y servicios y productos básicos; inversiones, tecnología y desarrollo de empresas; e infraestructura para la prestación de servicios que promuevan el desarrollo y la eficiencia del comercio. En 2009, la organización ha agradecido especialmente el apoyo prestado por los donantes bilaterales y multilaterales a fin de reforzar la División para África, los Países Menos Adelantados y los Programas Especiales para apoyar la Cuarta Conferencia de las NNUU sobre los países menos avanzados (PMA). Como novedad se puede mencionar la creación del nuevo portal de proyectos en el sitio web de la UNCTAD y de su contribución al aumento de la transparencia y a la mejor supervisión de los proyectos de cooperación técnica.

En términos de cooperación técnica, la UNCTAD continúa avanzando en la consolidación de las actividades de cooperación. En concreto, la organización ha firmado en marzo de 2009 un memorando de entendimiento con el Programa para el Desarrollo de NNUU (PNUD) de cara a reforzar la relación UNCTAD-PNUD. Este nuevo memorando cobra importancia en un contexto de reforma de la coherencia en el sistema de NNUU, y en concreto para el programa conocido como *United Nations-One* (One UN) o *Delivering as One* (DAO). Este programa es un núcleo de interagencias sobre comercio y capacidad productiva para asegurar la coordinación de las actividades de Naciones Unidas dentro de cada país, jugando ▷

¹³ Adoptado en la Tercera Conferencia de NNUU sobre los PMA en mayo de 2001.

España un importante papel como donante en este programa.

En relación al informe sobre la contribución de la UNCTAD anteriormente mencionado, cabe subrayar que, en el ámbito de los productos básicos, en seguimiento de la Iniciativa Mundial de 2008, en colaboración con otras entidades y organismos internacionales, la UNCTAD ha organizado el *Foro mundial sobre productos básicos* en noviembre de 2009 para abordar los problemas del aumento de la inestabilidad de los mercados de estos productos y para convertir los productos básicos en un motor del desarrollo económico. En el ámbito de la deuda externa, la UNCTAD también ha realizado su aportación al preparar, un año más, el informe sobre deuda externa y el desarrollo.

La labor de la JCD se ve apoyada desde abril de 2008 por dos comisiones: la Comisión de Comercio y Desarrollo y la Comisión de Inversión, Empresa y Desarrollo. Estas comisiones se celebran de forma consecutiva en el segundo trimestre del año en Ginebra durante dos semanas. En ellas se aprueban los programas de trabajo de los grupos de expertos, se examinan los informes de estos grupos y se dialoga sobre temas seleccionados por la Junta. De estas reuniones se obtienen conclusiones sobre el diálogo de políticas y recomendaciones para la Secretaría. En 2009, se han reunido en mayo y han tratado principalmente sobre: las consecuencias de la crisis económica mundial en el comercio, las cuestiones vinculadas con la energía desde la perspectiva del comercio y el desarrollo; y, el fomento y reforzamiento de las sinergias entre los tres pilares de trabajo de la UNCTAD dando lugar cada uno de ellos a diferentes informes y publicaciones de la UNCTAD.

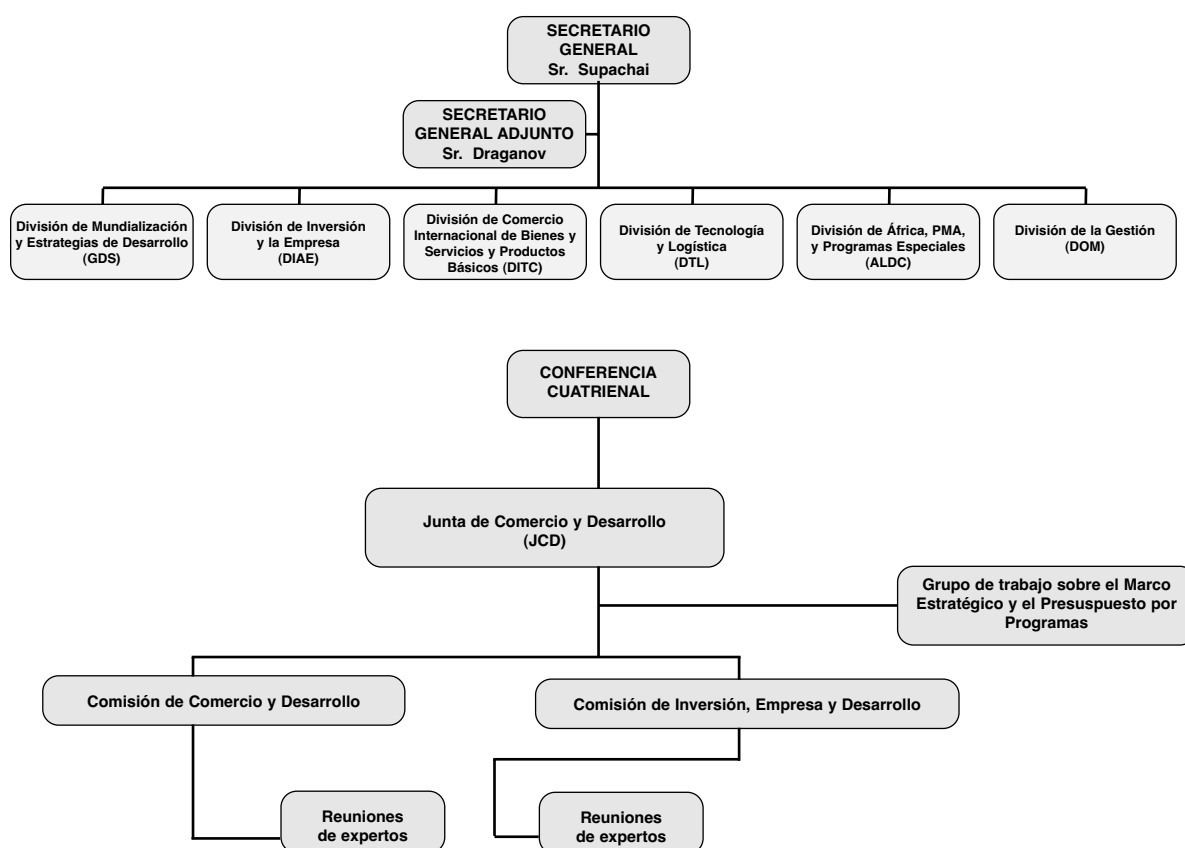
El Grupo de Trabajo sobre el Marco Estratégico y el Presupuesto por Programas es un órgano subsidiario a la JCD que en 2009 se ha reunido en enero, junio, septiembre y noviembre para avanzar en la planificación de las actividades de cooperación técnica y la aprobación del presupuesto así como para tratar en profundidad otras cuestiones fundamentales para la UNCTAD.

Respecto a las reuniones multianuales de expertos, mencionadas en el AA, éstas se nutren de la documentación preparada por la Secretaría de la UNCTAD y de las aportaciones de los expertos. Fruto de esta reunión se obtiene el informe de grupo de expertos, que se eleva a la Comisión correspondiente. En 2009 se han celebrado las siguientes: transporte y facilitación del comercio; productos básicos y desarrollo; servicios, desarrollo y comercio; y cooperación internacional (cooperación Sur-Sur e integración regional). Asimismo, han tenido lugar las reuniones multianual de expertos sobre la inversión para el desarrollo; y finalmente sobre políticas de promoción de la empresa y fomento de la capacidad en ciencia, tecnología e innovación.

El organigrama de la UNCTAD podría resumirse esquemáticamente en el Gráfico 5.1.

Dentro del pilar de análisis e investigación, la UNCTAD da a conocer los últimos análisis y trabajos a través de sus publicaciones. En 2009, cabe destacar las siguientes publicaciones: el *Informe sobre el Comercio y el Desarrollo 2009* que analiza los canales a través de los cuales la actual crisis económica se expande a los países en desarrollo. Este informe profundiza en las cuestiones de la crisis que el Grupo de Trabajo sobre cuestiones sistémicas y cooperación económica, creado por el SG, pone de relieve en su informe de marzo de 2009. Asimismo, este informe examina las políticas a corto plazo implementadas para afrontar los efectos de la crisis. El *Informe sobre las inversiones en el mundo, 2009: empresas transnacionales, producción agrícola y desarrollo*, que estudia las tendencias de la inversión; señala que es probable que en África, donde la inversión extranjera directa alcanzó su máximo en 2008 tras seis años de crecimiento ininterrumpido, se produzca una caída en las entradas de IED en 2009 debido a la crisis financiera y económica actual. Otra publicación relevante es el *Informe sobre países menos desarrollados 2009* sobre la gobernanza del Estado y del desarrollo. Por último, destacamos el informe *El desarrollo económico en África, y el fortalecimiento de la integración regional con miras al* ▷

GRÁFICO 5.1
ORGANIGRAMA DE LA UNCTAD



Fuente: Elaboración propia.

desarrollo de África (2009) elaborado por la Secretaría de la UNCTAD.

5.11. El proceso de ampliación de la UE

Con la adhesión de Bulgaria y Rumanía el 1 de enero de 2007 se culminó la quinta ampliación de la Unión Europea, la cual ha contribuido a consolidar la democracia y el Estado de derecho en Europa, al tiempo que otorga a la UE un mayor peso a la hora de abordar los retos de un mundo global. El actual proceso de ampliación se desarrolla en un escenario de crisis económica que afecta tanto a los Estados miembros como a los países candidatos. En esta situación, la Unión Europea ha recibido nuevas solicitudes de adhesión: Montenegro (diciembre de 2008), Albania (abril de 2009) e Islandia (julio de 2009).

Las negociaciones de adhesión se centran en las condiciones y ritmo seguidos por el país candidato en la adopción, implementación y puesta en práctica de las directivas y normas europeas efectivamente aplicadas. Estas normas, *acquis*, no son negociables. Es por ello que los candidatos deben determinar cuándo y cómo las adoptarán y pondrán en vigor. Las negociaciones también cubren aspectos financieros como la contribución respectiva al presupuesto de la UE.

La particularidad de este nuevo proceso es que la negociación está sujeta a unas condiciones o *benchmarks* previas a la apertura de la negociación de cada capítulo; de este modo, se establecen unos criterios de referencia para la apertura y cierre de los 35 capítulos, que son abiertos y cerrados por todos y cada uno de los Estados miembros y adoptados por unanimidad. Además, el proceso de negociación ▷

puede ser interrumpido en todo momento en caso de violación de los derechos humanos.

El proceso de ampliación sigue apoyándose en los principios establecidos en el Consenso del Consejo Europeo de diciembre de 2006 y que volvieron a reafirmarse en el Consejo de Asuntos Generales y Relaciones Exteriores de diciembre de 2007: consolidación de los compromisos, respeto de unas condiciones justas y rigurosas y mejora de la comunicación, junto con la capacidad de la UE de incorporar nuevos miembros.

5.11.1. Los países candidatos

La condición de candidato es una gran ventaja para los países que solicitan su adhesión a la Unión Europea, ya que supone un impulso para ir avanzando en la adaptación a los estándares europeos y, por otro lado, permite al país candidato beneficiarse de la Ayuda de Preadhesión.

La Comisión Europea recoge la situación del proceso de ampliación en las dos comunicaciones siguientes: *El proceso de ampliación de la UE: un año de progresos en los Balcanes Occidentales y en Turquía*, de octubre de 2009, y *Estrategia y retos de la Ampliación (2009-2010)*.

Actualmente, el proceso de ampliación continúa abierto con Turquía, Croacia y la Antigua República Yugoslava de Macedonia (ARYM), que cuentan con el estatuto de países candidatos. Las negociaciones de adhesión con Croacia se acercan a su fase final. Las negociaciones con Turquía han entrado en su fase más problemática, que requiere imprimir un nuevo impulso a las reformas pendientes. La Antigua República Yugoslava de Macedonia ha hecho avances significativos a la hora de abordar los retos clave.

5.11.1.1. Turquía

Tras la aceptación de Turquía como país candidato a la Unión Europea en la cumbre de Helsinki de 1999, la posibilidad de iniciar negociaciones de

adhesión ha centrado gran parte de los debates de la opinión pública turca, forzando importantes cambios legislativos internos para intentar que Turquía forme parte de la UE lo antes posible.

El Acuerdo de Asociación firmado por la Comunidad Europea y Turquía en 1963 preveía ya una Unión Aduanera entre ambas partes. Por este motivo, las relaciones comerciales entre ambas se desarrollan en el marco del Acuerdo de Unión Aduanera (UA) UE-Turquía, que entró en vigor el 31 de diciembre de 1995. La UA abarca los productos industriales a excepción de los siderúrgicos, que conforman únicamente una zona de libre comercio (ZLC), aún por completar desde 1996. En relación a los productos agrícolas, existen tan sólo determinadas concesiones recíprocas, si bien se está estudiando la posibilidad de que estos productos queden también incluidos en la Unión Aduanera. El acuerdo no incluye compromisos en los ámbitos del comercio de servicios o de compras públicas. No obstante, se está estudiando la ampliación de la UA a estas materias desde el Consejo de Copenhague de diciembre de 2002. Además de la aplicación de un arancel externo común, la UA prevé la alineación de la legislación turca al acervo comunitario en materia de regulación del mercado interior, especialmente en lo referente a estándares industriales.

Aunque prevista desde octubre de 2004, la apertura de negociaciones no se hizo efectiva hasta el Consejo de Asuntos Generales y Relaciones Exteriores de 3 de octubre de 2005, una vez se hubo confirmado que Turquía cumplía ciertos requisitos.

Desde entonces, el proceso de negociación se encuentra en fase de *screening* (escrutinio), cuya finalidad es la de permitir a los países candidatos familiarizarse con el acervo comunitario y a la vez poder evaluar su grado de preparación para negociar cada capítulo.

El proceso de negociación con Turquía avanza lentamente, ya que el ritmo de las reformas necesarias para adecuar su normativa al acervo comunitario es muy bajo. Desde el comienzo de las negociaciones se han celebrado ocho Conferencias ▷

de Adhesión –la última tuvo lugar el 21 de diciembre de 2009– y se han abierto 11 capítulos. El informe relativo al capítulo de Relaciones Exteriores, que incluye la política comercial común, presentado en enero de 2008, concluyó que Turquía no está suficientemente preparada para iniciar negociaciones de acceso en este ámbito, estableciéndose dos condiciones para su inicio: que Turquía cumpla con su obligación de no discriminación prevista en el Protocolo Adicional al Acuerdo de Asociación, y que complete el mecanismo de consulta de la Unión Aduanera CE-Turquía en el área de la política comercial.

Por otro lado, existen aún ocho capítulos bloqueados por el Consejo desde diciembre de 2006 (cumplimiento protocolo de Ankara revisado)¹⁴ y 5 más vetados por Francia¹⁵.

No obstante, la Unión Europea ha respetado sus compromisos y mantiene el rumbo de las negociaciones de adhesión. Turquía ha realizado progresos notables durante 2009 en lo que respecta a las reformas políticas, particularmente la reforma del poder judicial, las relaciones civiles-militares y los derechos culturales, y las negociaciones de adhesión avanzarán en consonancia con el ritmo de las reformas y su respeto de las condiciones pertinentes.

Las buenas relaciones de vecindad continúan siendo para la Unión Europea un factor clave en el proceso de adhesión, razón por la cual se han desplegado esfuerzos diplomáticos significativos para normalizar las relaciones con Armenia, que han desembocado, en octubre de 2009, en la histórica firma de protocolos para la normalización de rela-

ciones, y se prosigue el avance hacia la normalización de las relaciones bilaterales con la República de Chipre.

Cabe señalar, por último, que Turquía forma parte de la Unión por el Mediterráneo y, como miembro de la misma, está alcanzando acuerdos de libre comercio con nuestros socios mediterráneos con el objetivo de crear una gran área de libre comercio euro-mediterránea.

5.11.1.2. *Croacia*

Croacia solicitó formalmente su adhesión a la UE en marzo de 2003. La Comisión emitió su informe preceptivo en mayo de 2004, afirmando que cumplía los criterios políticos y económicos de Copenhague para el inicio del procedimiento de adhesión, y finalmente Croacia detenta el estatuto de candidato desde junio de 2004. Las negociaciones comenzaron oficialmente en octubre de 2005, una vez confirmada su plena colaboración con el Tribunal Penal Internacional para Yugoslavia (TPIY).

En la conferencia ministerial de adhesión de Croacia, a finales de la presidencia francesa (diciembre de 2008), Eslovenia bloqueó la apertura de ocho capítulos de negociación a causa de las diferencias fronterizas que mantenía con Croacia. No obstante, las negociaciones se han reanudado en 2009 tras el acuerdo político con Eslovenia con respecto a la gestión de las fronteras.

Croacia ha continuado avanzando en lo referente a las reformas políticas básicas. Sigue cumpliendo los criterios políticos y ha hecho avances en la mayoría de los ámbitos, en particular redoblando esfuerzos en el campo del Estado de derecho. Las prioridades de la Asociación para la Adhesión se han abordado en gran medida y, de los 35 capítulos de que consta el proceso de adhesión, hay 23 abiertos.

Si las reformas continúan al ritmo actual, en particular las del sistema judicial y la Administración pública, la lucha contra la corrupción y la defensa de los derechos de las minorías, se espera que las negociaciones de adhesión puedan concluir en 2010.



¹⁴ El Consejo decidió bloquear la apertura de ocho capítulos de negociación por no ratificar ni cumplir Turquía el Protocolo de Ankara de 2005 y continuar prohibiendo la entrada en sus puertos y aeropuertos de buques y aeronaves de bandera chipriota o provenientes de un puerto o aeropuerto chipriota.

¹⁵ Francia subordina la apertura de nuevos capítulos de negociación al lanzamiento de una reflexión sobre el futuro del proyecto europeo (Comité de Sabios) y a la condición de que los capítulos que se abran resulten compatibles tanto con la alternativa de la adhesión como con la de una «asociación muy estrecha». En la práctica, esto significa que los cinco capítulos que Francia considera inexorablemente unidos al objetivo de adhesión (agricultura, política regional, ciudadanía europea, instituciones y Unión Económica y Monetaria) no podrán ser abiertos a la negociación, al presuponer que el resultado de las negociaciones sería la adhesión.

5.11.1.3. *Antigua República Yugoslava de Macedonia*

Desde la adopción del dictamen de la Comisión y la obtención del estatuto de candidato en 2005, la Antigua República Yugoslava de Macedonia (ARYM) ha consolidado el funcionamiento de su democracia y ha asegurado la estabilidad de las instituciones que garantizan el Estado de derecho y el respeto de los derechos fundamentales. Las discrepancias con Grecia sobre la utilización del nombre «Macedonia» constituyen el último obstáculo para la apertura de las negociaciones de adhesión.

En consonancia con la prioridad clave pertinente de la Asociación para la Adhesión, se han ejecutado los compromisos contraídos en el Acuerdo de Estabilización y Asociación. La ARYM ha hecho notables avances en la mejora de su capacidad para asumir las obligaciones que implica la adhesión, en especial en materia de transporte, aduanas e impuestos, justicia, libertad y seguridad.

Se ha avanzado menos en otros ámbitos como la energía, el medio ambiente, el empleo y la política social, si bien, en conjunto, se han registrado nuevos avances en el respeto de las prioridades de la Asociación para la Adhesión. Sin embargo, son necesarios aún esfuerzos constantes a fin de consolidar la capacidad administrativa para la aplicación y el cumplimiento efectivo de la legislación.

5.11.1.4. *Otros países candidatos*

Islandia presentó su solicitud de adhesión a la UE el 23 de julio de 2009. Islandia es miembro de la Asociación Europea de Libre Comercio (EFTA) desde 1970 y en este marco mantiene un Acuerdo de Libre Comercio con la Unión Europea desde 1973. Está en gran parte integrada en el mercado interior por su participación en el Espacio Económico Europeo y es miembro, asimismo, del Espacio de Schengen desde 2000. Islandia es asimismo un socio importante para la UE en el marco de la Dimensión Nórdica y el desarrollo de la política ártica.

Igualmente, los países de los Balcanes Occidentales son candidatos potenciales a su adhesión a la Unión Europea y próximamente podrían comenzar las negociaciones de adhesión con Albania, Bosnia-Herzegovina, Serbia y Montenegro.

Albania, que solicitó la adhesión en abril de 2009, ha realizado avances por lo que respecta a las reformas políticas fundamentales, si bien aún son necesarios esfuerzos adicionales para abordar las deficiencias detectadas.

Bosnia-Herzegovina necesita acelerar una serie de reformas fundamentales, como la reforma del marco constitucional, antes de que la Comisión pueda recomendar la concesión del estatuto de país candidato. En particular, el país tendrá que estar en condiciones de adoptar, aplicar y hacer cumplir la legislación y la normativa de la Unión Europea.

Serbia, por su parte, ha demostrado su compromiso en favor del acercamiento a la UE con los buenos resultados obtenidos en la aplicación de las disposiciones del Acuerdo Interino con la Unión Europea y con las reformas políticas fundamentales emprendidas con arreglo a las normas europeas.

A raíz de la solicitud de adhesión cursada por Montenegro en diciembre de 2008, el Consejo invitó a la Comisión en abril de 2009 a presentar su dictamen, en cuya preparación se trabaja actualmente. En este país han proseguido las reformas políticas, aunque es preciso abordar algunas deficiencias que aún subsisten. Montenegro tendrá que demostrar resultados concretos en relación con la consolidación del Estado de derecho, en particular en cuanto se refiere a la reforma judicial y las capacidades de administración y cumplimiento de la legislación.

5.11.2. *Acuerdos de Estabilización y Asociación con los Balcanes Occidentales*

Los Balcanes Occidentales incluyen a todos los países que se originaron a partir de la desmembrada Yugoslavia: Albania, Bosnia-Herzegovina, Croacia, Antigua República Yugoslava de Macedonia, Montenegro, Serbia y Kosovo. ▷

La Unión Europea siempre ha prestado una atención especial a esta zona, cuyos países son candidatos potenciales a la UE desde el Consejo Europeo de Salónica de junio de 2003. Inmediatamente después de la desintegración de Yugoslavia en el año 2000, se aprobaron una serie de medidas para reforzar las relaciones políticas, económicas y comerciales con esta región, que se instrumentaron dentro del Proceso de Estabilización y Asociación:

- La concesión por parte de la UE de las Preferencias Comerciales Autónomas, prorrogadas hasta el 31 de diciembre de 2010, por las que el 95 por 100 de sus productos entran libres de derechos en la UE –a excepción de azúcar, carne de ternera y determinados productos del vino y de la pesca, que están sujetos a contingentes–.

- El establecimiento de Acuerdos de Estabilización y Asociación (AEA), que consolidan las mencionadas Preferencias y tienen el objetivo de llegar, gradualmente, a establecer una zona de libre comercio entre la UE y cada uno de estos países mediante el establecimiento de Acuerdos de Libre Comercio, que incluyen asistencia técnica y financiera a la región. El cumplimiento de estos acuerdos, incluidos los aspectos comerciales, constituye un elemento esencial en la evaluación de cualquier solicitud de adhesión.

Actualmente ya se han firmado todos los Acuerdos de Estabilización y Asociación con los 6 países de la región y han entrado en vigor los acuerdos con ARYM (2004), Croacia (2005) y Albania (2009). La conclusión de dichos Acuerdos exige la ratificación por parte de todos los EEMM. Hasta la entrada en vigor de los AEA, los aspectos que son competencia exclusiva de la UE, entre los que figuran los temas comerciales, se recogen en los Acuerdos Interinos. Los Acuerdos Interinos actualmente en vigor son los firmados con Albania (2006), Bosnia-Herzegovina y Montenegro (2008) y Serbia (2009).

Estos Acuerdos contienen las bases para la necesaria alineación de normativa y procedimientos al acervo comunitario y son objeto de un seguimiento continuo. Entre sus principales repercusio-

nes, cabe destacar que los mismos supondrán la consolidación de las Preferencias Comerciales de los Balcanes Occidentales, así como una mejora de acceso a estos mercados para los países de la Unión Europea.

En estos momentos continúan los procesos de ratificación por parte de los EEMM de los Acuerdos de Asociación con Bosnia-Herzegovina y Montenegro. La ratificación del AEA con Serbia está bloqueada por Países Bajos, que considera insuficiente la cooperación de este país con el Tribunal Internacional para la antigua Yugoslavia.

Con Kosovo, no existe por el momento ninguna posibilidad de firmar un AEA al no estar reconocido como Estado por todos los miembros de la Unión Europea.

5.11.3 CEFTA (*Acuerdo de Libre Comercio de Europa Central*)

CEFTA es un acuerdo multilateral de libre comercio que ha reemplazado a 32 acuerdos bilaterales suscritos previamente entre los distintos países de la región, unificándolos mediante reglas comerciales uniformes. A través de este acuerdo, se han eliminado aranceles en productos industriales, liberalizado el comercio de productos agrícolas y establecido la libre competencia en los territorios que lo componen. De hecho, más del 90 por 100 del comercio en la región y casi todo el relacionado con productos industriales está ya liberalizado. El CEFTA dispone, asimismo, la convergencia con las reglas comerciales comunitarias y la futura adopción del sistema de acumulación diagonal de reglas de origen.

La Unión Europea ha colaborado enormemente en la integración regional de la zona del centro y sudeste de Europa. Con este fin, en el CAGRE informal de Viena de marzo de 2006, se presentó la comunicación *Consolidando la estabilidad y aumentando la prosperidad*, que apoyaba la creación de un Acuerdo de Libre Comercio en esta región. ▷

Esta comunicación impulsó la puesta en marcha de un Nuevo Acuerdo CEFTA 2006, que fue firmado en Bucarest en diciembre de ese año y entró en vigor en noviembre de 2007. En él se han integrado los siguientes países: Albania, Bosnia-Herzegovina, Croacia, Antigua República Yugoslava de Macedonia, Moldavia, Montenegro, Serbia y Kosovo. La Unión Europea apoya el proceso y lo considera como un complemento de los Acuerdos de Asociación y Estabilización con la UE, de modo que el CEFTA ha servido y sirve de hecho como preparación y paso previo a ser miembro de la UE.

5.12. Acuerdos comerciales de la UE con América Latina

La Unión Europea mantiene Acuerdos de Asociación con México y Chile, y tiene abiertas negociaciones del mismo tipo con los países del Mercosur¹⁶, Centroamérica¹⁷ y la Comunidad Andina¹⁸.

Está previsto que en mayo de 2010 se celebre en Madrid, bajo la presidencia española de la UE, la VI Cumbre UE-América Latina y Caribe (ALC), en la que se intentará avanzar en las negociaciones comerciales en curso con estas regiones.

5.12.1. México

El Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación entre la Unión Europea y México entró en vigor en julio de 2000. Desde el punto de vista comercial, este acuerdo está

permitiendo a las empresas europeas hacer frente al Acuerdo de Libre Comercio suscrito entre Estados Unidos, Canadá y México (NAFTA), cuya entrada en vigor en 1994 se tradujo en una disminución de la cuota de mercado comunitaria en México.

La incorporación de nuevos Estados miembros a la UE ha hecho necesaria la negociación de sucesivos protocolos adicionales para adaptar el Acuerdo con México a la UE-25 y a la UE-27 sucesivamente.

Tras la puesta en marcha del Acuerdo UE-México, la UE ha ido recuperando paulatinamente su cuota en el mercado mexicano, pasando ésta del 8,5 por 100 en 2000 al 12,38 por 100 en 2008. Esta evolución, acompañada de la pérdida de cuota experimentada por Estados Unidos en el mismo período (del 73,1 por 100 al 49,04 por 100), pone de manifiesto los positivos resultados que el Acuerdo UE-México está consiguiendo y que permitieron alcanzar un volumen anual de comercio bilateral cercano a los 36.000 millones de euros en 2008.

La UE, que tradicionalmente registra un superávit comercial con México (el cual superó los 8.000 millones de euros en 2008), recibió en 2008 el 5,8 por 100 de la exportación mexicana. Esta tendencia ha consolidado a la UE como segundo socio comercial de México, tras Estados Unidos.

En la actualidad continúa el proceso de revisión del Acuerdo UE-México iniciado a comienzos de 2005, orientado a conseguir una mayor liberalización en sectores como los productos agrícolas y pesqueros, los servicios o la inversión, y que permitirá que ambas partes amplíen los beneficios comerciales derivados de su asociación.

Con objeto de profundizar aún más en sus relaciones políticas y económicas, México y la Unión Europea se encuentran inmersos, asimismo, en un proceso de Asociación Estratégica que ampliará los compromisos comerciales ya existentes entre ellos.

5.12.2. Chile

Tras el impulso dado en la II Cumbre Unión Europea-América Latina Caribe, la UE y Chile ▷

¹⁶ Hasta 2006 el Mercado Común del Sur (Mercosur) estaba formado por Brasil, Argentina, Uruguay y Paraguay. En julio de 2006, Venezuela firmó un Protocolo de adhesión a partir del cual se inició su proceso de integración en el Mercosur como miembro de pleno derecho.

¹⁷ Centroamérica incluye a El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua y Costa Rica. Hasta el momento Panamá ha participado sólo como observador pues, aunque forma parte del SICA (Sistema de la Integración Centroamericana), no pertenece al Subsistema de Integración Económica Centroamericano. No obstante, es probable que acabe participando en el Acuerdo de Asociación UE-Centroamérica.

¹⁸ Hasta 2006 la Comunidad Andina estaba formada por Bolivia, Colombia, Ecuador, Perú y Venezuela. En abril de 2006 Venezuela decidió abandonar el grupo.

firmaron un Acuerdo de Asociación el 18 de noviembre de 2002, que entró en vigor de forma definitiva el 1 de marzo de 2005.

El acuerdo contiene un importante apartado de diálogo político y de cooperación e incluye un ambicioso capítulo económico y comercial. En la parte comercial, el acuerdo cubre las áreas de: bienes, servicios, movimientos de capital, inversiones, propiedad intelectual y compras públicas. Además, incluye un procedimiento de solución de diferencias que no merma los derechos de las partes ante la OMC, un acuerdo de vinos y licores y un acuerdo sobre temas veterinarios y fitosanitarios.

Al igual que en el caso de México, las sucesivas ampliaciones de la UE han hecho necesaria la negociación de dos Protocolo Adicionales para adaptar el Acuerdo UE-Chile a la Europa de los 25 y de los 27, sucesivamente.

Desde que el 1 de febrero de 2003 entraran en vigor de forma anticipada las disposiciones comerciales del Acuerdo UE-Chile, la Unión Europea ha conseguido mantener su cuota en el mercado chileno, haciendo frente a la competencia de los productos provenientes de Argentina que, tras la devaluación del peso en 2001, había pasado a ser el principal proveedor chileno durante un tiempo. Así, en 2008, la UE mantuvo el segundo lugar como proveedor de Chile, alcanzando una cuota del 12,5 por 100 que le situó por detrás de Estados Unidos (19,1 por 100) y por delante de China (12,0 por 100), Brasil (9,3 por 100) y Argentina (8,8 por 100).

Aunque el grado de compromisos existente entre la UE y Chile es ya bastante elevado, el propio Acuerdo de Asociación contempla cláusulas de revisión que recogen la posibilidad de adquirir mayores compromisos comerciales. Se han iniciado ya las conversaciones orientadas a lograr una mayor liberalización del comercio de productos agrícolas y un aumento de los compromisos en materia de servicios y establecimiento. En la medida en que se vaya logrando una mayor profundización en el acuerdo, ambas partes obtendrán importantes beneficios económicos y comerciales.

5.12.3. Mercosur

El Acuerdo Marco Interregional de Cooperación con Mercosur de 1995 tiene sus antecedentes en los Acuerdos Marco de Cooperación firmados por la Unión Europea con Argentina (1990), Brasil (1990), Paraguay (1991) y Uruguay (1992). En base al espíritu de *liberalización progresiva y recíproca de todo el comercio* contenido en el acuerdo, se iniciaron en 1999 las negociaciones de un Acuerdo de Asociación.

El nuevo acuerdo, aún en negociación, sustituiría a los previamente existentes, abarcaría aspectos referidos a diálogo político y cooperación, e incluiría una parte comercial con los siguientes sectores: acceso al mercado de bienes (agrícolas e industriales), inversiones y movimientos de capital, servicios, compras públicas, propiedad intelectual, competencia, acuerdo de vinos y los temas habituales de reglas (SPS, TBT, Solución de diferencias, Reglas de origen y Defensa Comercial). El objetivo es crear una zona de libre cambio interregional.

A pesar de las distintas rondas y encuentros celebrados entre la UE y Mercosur, no se han producido avances sustanciales en la negociación. Hay que tener en cuenta que a la dificultad inherente a negociar un acuerdo entre dos regiones, se une la inevitable influencia de la evolución de las negociaciones multilaterales de la Ronda de Doha. La próxima VI Cumbre UE-América Latina Caribe de Madrid será una excelente oportunidad para reactivar las negociaciones, estancadas desde 2004.

Paralelamente a la negociación con Mercosur, la UE y Brasil se encuentran inmersos en un proceso orientado hacia la Asociación Estratégica, habiéndose celebrado hasta la fecha tres Cumbres UE-Brasil, la última en Estocolmo en 2009.

5.12.4. Centroamérica y Comunidad Andina

Las relaciones comerciales de la Unión Europea con Centroamérica y la Comunidad Andina están ▷

dominadas actualmente por el Sistema de Preferencias Generalizadas (SPG), que permite a los países en vías de desarrollo obtener beneficios arancelarios para el ingreso de sus productos en la UE. El Reglamento que rige el SPG se renueva periódicamente, de forma que el actual estará vigente hasta 2011¹⁹.

Hasta abril de 2005, los países de ambos bloques se beneficiaron del SPG en su modalidad *droga*, que implicaba unas ventajas arancelarias adicionales para los países implicados en la lucha contra la droga.

El SPG-Droga fue denunciado por la India ante la OMC, al entender que las preferencias adicionales que concedía al reducido número de países beneficiarios eran discriminatorias para el resto de los PVD y contravenían las normas de la OMC. La resolución del consiguiente panel obligó a la UE a sustituir el SPG-Droga por el actual sistema vigente SPG-Plus, que confiere los mismos beneficios y se destina exclusivamente a aquellos países vulnerables que ratifiquen y apliquen una serie de convenciones internacionales.

La inestabilidad del régimen de preferencias derivado del SPG provocó que los países centroamericanos y andinos demandasen la negociación de Acuerdos de Asociación con la UE. Tras llevar a cabo un proceso de valoración conjunta de la integración para cada región durante 2005, la Cumbre de Viena de mayo de 2006 concluyó con el anuncio del inicio de negociaciones de los Acuerdos de Asociación UE-Centroamérica y UE-Comunidad Andina.

La apertura de negociaciones del Acuerdo de Asociación UE-Comunidad Andina se produjo durante la XVII Reunión de Presidentes de la región, celebrada en Tarija (Bolivia) el 14 de junio de 2007. Tras la celebración de tres rondas de negociación en las que no se lograron avances sustanciales, las partes decidieron implementar un nuevo

sistema de negociación, en el que están inmersos desde enero de 2009, y mediante el cual se admite que los países andinos que lo deseen puedan negociar de forma independiente la parte comercial del Acuerdo de Asociación. Este nuevo enfoque multipartito ha sido aceptado por Colombia y Perú, con quienes se ha avanzado rápidamente en la negociación. Bolivia y Ecuador han preferido quedar fuera del acuerdo, aunque tienen la posibilidad de adherirse a él en cualquier momento.

En cuanto al Acuerdo de Asociación UE-Centroamérica, el lanzamiento oficial de las negociaciones se produjo durante una Reunión de Alto Nivel celebrada en Bruselas el 29 de junio de 2007. La negociación está suspendida desde junio de 2009, como consecuencia de los acontecimientos ocurridos en Honduras. Es previsible que, una vez se consiga su reanudación, se concluya en un breve espacio de tiempo.

Una rápida conclusión de las negociaciones con Centroamérica y la Comunidad Andina permitirá que ambos acuerdos sean rubricados durante la VI Cumbre UE-ALC.

5.13. Política comercial con Norteamérica

5.13.1. Estados Unidos

La importancia de las relaciones comerciales e inversoras entre la Unión Europea y Estados Unidos tiene su más fiel reflejo en el hecho de que las transacciones mutuas suponen en conjunto casi el 60 por 100 del intercambio económico global.

En relación al comercio de mercancías, ambas partes se otorgan mutuamente el tratamiento de nación más favorecida (NMF) en cuanto a los derechos arancelarios aplicados, recayendo por tanto las principales barreras al comercio y a la inversión entre EEUU y la UE en obstáculos no arancelarios. De ahí la importancia de incluir este asunto en las diferentes iniciativas que se despliegan para mejorar las relaciones económicas, comerciales y las políticas transatlánticas. ▷

¹⁹ El período de vigencia del Reglamento n° 980/2005 abarcó desde el 1 de enero de 2006 hasta el 31 de diciembre de 2008, fecha en que fue sustituido por el Reglamento n° 732/2008, cuya vigencia se extiende hasta el 31 de diciembre de 2011.

Las relaciones de la UE con EEUU se basan en la Declaración Transatlántica de 1990 y en el diseño estructural establecido por la Nueva Agenda Transatlántica, adoptada durante la presidencia española de 1995. En la vertiente económica y comercial, las iniciativas citadas se complementan con la Colaboración Económica Transatlántica de 1998.

La Agenda Económica Positiva, lanzada bajo presidencia española en 2002, fue sustituida en junio de 2005 por la Iniciativa Económica y, en 2007, por el Marco Económico Transatlántico, que en su programa de trabajo incorporó dos novedades: un conjunto de proyectos piloto en sectores prioritarios y la creación del Consejo Económico Transatlántico.

A lo largo de 2009, la Unión Europea ha tratado de asentar las bases para una comunicación clara y fluida con la nueva Administración americana, con el propósito de resolver de mutuo acuerdo algunos de los contenciosos bilaterales más importantes y evitar la adopción de medidas comerciales restrictivas. No obstante, en un entorno de aguda crisis económica, los avances en la consecución de estos objetivos y el relanzamiento de las relaciones transatlánticas han sido limitados.

5.13.1.1. *El Consejo Económico Transatlántico (TEC)*

El TEC, entidad esencial en el entramado de relaciones institucionales con los EEUU, puede ser definido como un foro de debate de los problemas que afectan a ambas áreas geográficas, con el objetivo de alcanzar un mercado transatlántico sin barreras. Del lado estadounidense, el TEC está encabezado por el presidente del Consejo de Consejeros Económicos. Por parte de la UE, esta función corresponde al vicepresidente de la Comisión. La presidencia de turno de la UE participa como observadora, con la presencia de la secretaria de Estado, el titular del Comité de Política Comercial o, en su ausencia, algún alto funcionario. Además, existe un órgano asesor del TEC, compuesto por representantes de la sociedad civil

de los tres Diálogos Transatlánticos²⁰. Esta estructura económico-institucional se complementa con otros foros de cooperación y diálogo, en los que generalmente sólo participa la Comisión.

En octubre de 2009 tuvo lugar la última reunión semestral del TEC, en la que se abordaron temas de cooperación reglamentaria, regulación financiera, comercial, de los derechos de propiedad intelectual, remoción de obstáculos a la inversión y adquisición de empresas en determinados sectores (transporte aéreo, banca, seguros), con especial atención a la actividad de las pymes. La gran novedad residió en la creación de un Diálogo de Innovación Transatlántico.

De cara a 2010, bajo presidencia española, se proyectó en 2009 la reunión semestral del TEC en Bruselas, en la que previsiblemente se adoptará una guía de progreso en materia económica y comercial, tomando nota del Informe del Foro de Cooperación Reglamentaria y de las contribuciones de los tres Diálogos. El documento final se presentaría en la cumbre, bajo el capítulo de Economía y Comercio de la Declaración Conjunta.

En general, los EEMM han considerado que, si el TEC es un foro de discusión estratégica e impulso político, debería integrar en su agenda, de manera decisiva, ciertas prioridades a medio y largo plazo como: compras públicas, comercio y seguridad y estándares del sector de automoción.

Muchos de los contenciosos actuales con EEUU derivan de la existencia de regulaciones diferentes. Cabe citar el caso de la legislación *Buy American*, las normas derivadas de seguridad en el comercio —como el escaneado de contenedores—, la usurpación de determinadas denominaciones geográficas europeas que se prolonga en el tiempo pese a la existencia de un acuerdo de vinos entre la Unión Europea y Estados Unidos, o la normativa *antidumping* americana, en clara ruptura con las normas de la OMC.

El éxito para la eliminación de los obstáculos no arancelarios a través del TEC, pasa por una clara voluntad política de reconocer los métodos y ▷

²⁰ *Transatlantic Business Dialogue* (TABD), *Transatlantic Consumer Dialogue* (TACD) y *Transatlantic Legislators' Dialogue* (TALD).

disposiciones reglamentarias de la otra parte. El establecimiento de algunos criterios que permitan centrar el TEC en su objetivo principal, la eliminación de las barreras no arancelarias y la prevención de nuevos obstáculos al intercambio comercial, sin duda permitirían avanzar más deprisa en la eliminación y prevención de dichos obstáculos.

5.13.2. *Canadá*

La importancia de las relaciones comerciales entre la Unión Europea y Canadá queda de manifiesto en el volumen de transacciones realizadas entre ambas partes, ya que la UE es el segundo socio comercial de Canadá tras EEUU, mientras que Canadá es el noveno socio comercial de la UE.

Las bases jurídicas de las relaciones bilaterales UE-Canadá se sostienen en el Acuerdo Marco de Cooperación Económica y Comercial, la Declaración Transatlántica y el Plan de Acción y la Declaración política de las relaciones UE-Canadá.

El Acuerdo Marco de Cooperación Económica y Comercial, firmado en 1976, supuso la creación del Comité de Cooperación, organismo que se reúne anualmente para revisar la vertiente económica de las relaciones entre ambos bloques. De este Comité dependen a su vez varios subcomités, uno de los cuales es el de Comercio e Inversiones.

La Declaración Transatlántica, de 1990, supuso la constitución del marco institucional de las Cumbres UE-Canadá y de las Reuniones Ministeriales, que tienen lugar dos veces al año.

El Plan de Acción y la Declaración política de las relaciones UE-Canadá, de 1996, engloba tres capítulos básicos: las relaciones económicas y comerciales, la política exterior y de seguridad y los asuntos transnacionales.

Paralelamente, la Unión Europea y Canadá mantienen una serie de acuerdos bilaterales de carácter sectorial, como: el Acuerdo de vinos y bebidas alcohólicas, firmado en 2003, el Acuerdo sobre Registro de datos de Pasajeros (PNR), de 2005, y el Acuerdo sobre Servicios Aéreos, de 2008.

En la Cumbre UE-Canadá de 2002 se lanzó la idea de alcanzar un Acuerdo Mejorado de Comercio e Inversiones (*Trade and Investment Enhancement Agreement*, TIEA), sobre cuestiones no relacionadas con acceso a mercados, que son ya objeto de negociación en la OMC.

El TIEA debería tratar, fundamentalmente, temas de cooperación reglamentaria, regulación interna de servicios, reconocimiento mutuo de cualificaciones profesionales, entrada temporal, servicios financieros, comercio electrónico, ayudas públicas, facilitación del comercio, inversiones, política de competencia, desarrollo sostenible, derechos de propiedad intelectual, cooperación en ciencia y tecnología y pymes.

Si bien las negociaciones del TIEA llegaron a iniciarse formalmente, desde mayo de 2006 se fueron constatando las dificultades de seguir manteniendo relaciones a nivel bilateral, debido al condicionamiento impuesto por las negociaciones en curso en la OMC y por la necesidad de involucrar a las provincias canadienses en temas de su competencia (compras públicas, inversiones, etcétera), de interés para la UE.

Canadá mostró más tarde un enorme interés en avanzar de nuevo, lo que se plasmó en la propuesta de 2007 de negociar un acuerdo de libre cambio, aún más ambicioso, entre ambas partes. Un estudio conjunto logró identificar ciertas áreas en las que la reducción del proteccionismo supondría un ahorro de 11.600 millones de euros para la UE y de 8.200 millones para Canadá, y conduciría a un aumento de las exportaciones mutuas superior al 20 por 100, al tiempo que el valor de los servicios intercambiados superaría el 45 por 100.

En la Cumbre UE-Canadá de octubre de 2008, ambas partes acordaron negociar un nuevo Acuerdo de Asociación Económica Reforzada, cuyo alcance y perímetro aún se está discutiendo. La UE en general, y España en particular, desean un acuerdo amplio y ambicioso que incluya disciplinas en compras públicas, indicaciones geográficas y barreras no arancelarias, así como el compromiso, jurídicamente vinculante, de incorporar a las ▷

provincias canadienses, ya que buena parte de los ámbitos que el Gobierno Federal canadiense deberá negociar recaen en la competencia de las provincias.

El objetivo es la consecución de una asociación más fuerte, ambiciosa y equilibrada, a través de un acuerdo complementario a las negociaciones comerciales multilaterales en curso en el seno de la OMC.

Para España, las principales preocupaciones de este Acuerdo Económico y Comercial Integrado (CETA) recaen en el alcance del compromiso de las provincias y territorios (que afectan particularmente a nuestros intereses sobre compras públicas) y las cuestiones relativas a los derechos de propiedad intelectual, particularmente las indicaciones geográficas.

En julio de 2009, durante la visita de la comisaria Ashton a Montreal, se acordaron finalmente las modalidades de negociación del futuro acuerdo. Los temas a cubrir en las negociaciones son los definidos por el *scoping report*, al margen de que el acuerdo deba de ser compatible con la OMC.

Se han hecho progresos importantes hacia la redacción de un texto consolidado en comercio de bienes, obstáculos técnicos al comercio (TBT, según sus siglas en inglés) compras públicas, competencia, cooperación regulatoria, reglas de origen, solución de diferencias, aduanas y facilitación del comercio, así como aspectos en servicios e inversiones. En otras áreas, como protección de la propiedad intelectual, medidas sanitarias y fitosanitarias (SPS, según sus siglas en inglés) y medidas de defensa comercial también ha habido cierta aproximación de enfoques, lo que llevará a que se puedan debatir textos comunes durante la segunda ronda negociadora.

No obstante, se han detectado divergencias sustanciales en ciertos aspectos de acceso a mercado, tanto en servicios como en bienes, en particular en la eliminación de tasas a la exportación, el trato nacional y los subsidios agrarios.

En diciembre de 2009 la UE y Canadá intercambiaron una nueva versión de textos sobre ofertas en bienes, servicios transfronterizos, inversión y compras públicas.

5.14. Relaciones comerciales con los países vecinos de Europa

5.14.1. La Política Europea de Vecindad

Con motivo de la incorporación de diez nuevos Estados miembros a la Unión Europea en mayo de 2004, surgió la necesidad de establecer relaciones con los nuevos vecinos y reforzar las ya existentes con los vecinos tradicionales, a través de una Política Europea de Vecindad (PEV). La PEV busca un marco de estabilidad política y económica con estos países, a partir del aprovechamiento de los valores comunes.

Desde el punto de vista geográfico, la iniciativa se hizo extensible a los países del Mediterráneo (Argelia, Egipto, Israel, Jordania, Líbano, Libia, Marruecos, Autoridad Nacional Palestina, Siria y Túnez), a los nuevos vecinos del este de Europa (Ucrania, Moldavia, Bielorrusia) y a la región del sur del Cáucaso (Georgia, Armenia y Azerbaiyán). En el caso de los países mediterráneos, la PEV viene a reforzar el Proceso de Barcelona.

Las relaciones de la UE con los países incluidos en la PEV se concretan en los Acuerdos de Asociación y Cooperación con los países de Europa del Este, y en los Acuerdos de Asociación con los países del Sur, con la excepción de Bielorrusia, Libia y Siria, que todavía no han firmado o ratificado sus respectivos acuerdos.

Los Planes de Acción figuran entre los instrumentos clave para la puesta en práctica de la PEV. Se trata de documentos específicos hechos «a medida» para cada país, en los que se establece conjuntamente una agenda de reformas políticas, económicas y sectoriales. En ellos se definen una serie de prioridades a corto y medio plazo.

Hasta el momento, están aprobados 12 Planes de Acción (Armenia, Azerbaiyán, Egipto, Georgia, Israel, Jordania, Líbano, Moldavia, Marruecos, Autoridad Palestina, Túnez y Ucrania), quedando pendientes los de Bielorrusia, Argelia, Siria y Libia.

Uno de los objetivos fundamentales de la PEV es la integración económica con los países socios. ▷

Esta actuación debe de ir más allá del libre comercio de mercancías y servicios y abarcar también cuestiones «internas»: superar los obstáculos no arancelarios y tender a una convergencia total en el ámbito comercial y reglamentario. Con el tiempo, la puesta en práctica de los planes de acción sentará las bases para una nueva generación de «acuerdos amplios de libre comercio» con todos los socios de la PEV, como el que la UE está negociando actualmente con Ucrania.

Cabe resaltar que, desde sus inicios, la PEV ha sido objeto de una atención continua y especial por parte de la UE. Así, en 2006 se abrió un período muy intenso de fortalecimiento con la adopción de la comunicación *Reforzando la PEV* por parte de la Comisión, en la que se incluían una serie de propuestas para mejorar su impacto. A lo largo del año 2007 se consolidaron las ofertas de la *PEV reforzada*, se celebró una Conferencia Ministerial en la que participaron los Estados miembros y los países de la vecindad, y se aprobó una nueva comunicación de la Comisión: *Una Política Europea de vecindad más sólida*”, que ha permitido añadir más actuaciones a cambio de más compromisos.

En cuanto a las principales novedades de esta PEV más sólida en el plano comercial, cabe destacar:

- La negociación de nuevos acuerdos mejorados con Georgia y Armenia a partir de los correspondientes estudios de viabilidad.
- La conclusión de acuerdos con los socios mediterráneos en servicios, derechos de establecimiento y comercio de productos agrícolas. A ello contribuirá la creación, en el marco del Proceso de Barcelona, del Grupo Euromediterráneo de Altos Funcionarios, como vía para estimular el proceso de integración económica y con miras a establecer para 2010 una zona euromediterránea de libre comercio.

Cabe recordar que desde 2007, la ayuda económica para la PEV y sus países beneficiarios se canaliza a través del Instrumento Europeo de Vecindad y Asociación (IEVA), cuya meta será el desarrollo sostenible y la aproximación a las políticas y la legislación de la UE. El IEVA supone una

mejora radical de nuestra capacidad para apoyar la cooperación más allá de las fronteras de la UE.

La PEV se impone como medida para reforzar las relaciones con los vecinos de la UE, de acuerdo con las voluntades de cada país y sus circunstancias particulares. En este sentido, la puesta en marcha de los planes de acción se ha intensificado con cuatro países. Con Ucrania, a través del nuevo plan reforzado y el Acuerdo de Libre Comercio. Con Moldavia, la UE está dispuesta a conceder un nuevo acuerdo que vaya más allá del Acuerdo de Asociación y Cooperación. Con Marruecos, mediante la concesión de un estatuto avanzado, que podría incluir una serie de medidas, que incluiría la movilidad de personas y progresos en cuestiones de readmisión. Por último, con Israel, se tratará de profundizar en el diálogo político y de asociarlo con ciertas políticas comunitarias.

En 2009, los esfuerzos de la PEV se han focalizado en la aplicación de todas aquellas cuestiones en las que se fue avanzando a lo largo de 2008 y, por otro lado, se han fijado nuevas tareas para su consolidación.

El 18 de febrero de 2008 el Consejo aprobó Conclusiones sobre la PEV que, en el plano comercial, fija los principales componentes prioritarios en los trabajos de Consejo y Comisión sobre esta política, como la profundización en la integración económica y el fortalecimiento de la integración Sur-Sur, entre otros.

En abril de 2009 la Comisión publicó otra comunicación a la que acompañaban los informes de progreso, país por país, en los que se analizan los logros y los aspectos pendientes de cumplimiento de cada Plan de Acción.

5.14.1.1. *Acuerdos con los Países de Europa del Este y del Cáucaso Sur*

Las relaciones comerciales de la Unión Europea con los países de Europa del Este y del Cáucaso se enmarcan en los Acuerdos de Asociación y Cooperación (PCA), en vigor desde 1999. Mediante estos acuerdos, que tienen una duración prevista de 10 años (a excepción del PCA con Bielorrusia, ▷

que no ha sido ratificado por ésta), la UE concede preferencias comerciales autónomas a estos países. Moldavia se beneficia de derechos comerciales autónomos; Armenia, Azerbaiyán y Georgia son beneficiarios del SPG-Plus; Ucrania del SPG y Bielorrusia fue excluida del SPG en 2006, por no cumplir algunas convenciones en materia laboral.

En diciembre de 2008, con el propósito de reforzar su política de vecindad con seis países del Este de Europa y del Cáucaso (Armenia, Azerbaiyán, Bielorrusia, Georgia, Moldavia y Ucrania), la Comisión presentó una comunicación sobre *la Asociación Oriental*. En el Consejo Europeo de marzo de 2009, los EEMM dieron el visto bueno a los principios de esta comunicación, al tiempo que demandaban, tanto a la Comisión como a las futuras presidencias, su pronta puesta en práctica.

En el plano comercial, la Comisión ofrece Acuerdos de Asociación con estos países que contemplarían la posibilidad de negociar Acuerdos de Libre Comercio bilaterales amplios con la UE, cuando se cumplan una serie de condiciones: pertenencia a la OMC (Bielorrusia y Azerbaiyán no son miembros), viabilidad económica, inclusión de mercancías, servicios, inversiones, compras públicas, etcétera y capacidad para negociar demostrada.

Con Moldavia se adoptó, en diciembre de 2008, el mandato de negociación de un nuevo Acuerdo de Asociación y se espera iniciar la primera ronda de negociaciones en enero de 2010.

En relación con los países del Cáucaso Sur, Georgia y Armenia completaron los estudios de viabilidad de un Acuerdo de Libre Comercio y se encuentran actualmente en fase preparatoria, mientras que con Azerbaiyán y Bielorrusia no se prevé la posibilidad de un ALC hasta que no sean miembros de la OMC. Los borradores de los mandatos de negociación se han presentado en noviembre de 2009.

5.14.2. El proceso euromediterráneo

En 1995, la Unión Europea aprobó su política común mediterránea, conocida como Proceso de

Barcelona, teniendo como objetivo garantizar la paz y la estabilidad y, como parte sustancial de este proceso en su aspecto comercial, la prosperidad de la región mediterránea, basada fundamentalmente en el establecimiento de una zona de libre comercio entre la UE y los países mediterráneos para el 2010.

En la Conferencia de Ministros de Comercio de Marrakech de marzo de 2006 se lanzaron una serie de iniciativas que perseguían dar un impulso a las relaciones UE-Países terceros mediterráneos. En 2008 el Proceso de Barcelona quedó subsumido en el proyecto Unión para el Mediterráneo (UpM), que incluye una cartera de proyectos prioritarios en sectores específicos a fin de impulsar la integración regional. La sede de la Secretaría estará en Barcelona, y actualmente aún está pendiente la aprobación de sus estatutos, discutidos en una serie de reuniones llevadas a cabo en 2009.

A lo largo de 2009 se ha realizado un esfuerzo significativo para consolidar la puesta en marcha de los seis proyectos prioritarios de la UpM, a través de un aumento por parte de la Comisión de la contribución a estos proyectos aprobados en la Cumbre de París: el Plan Solar Mediterráneo, Autopistas Marítimas y Terrestres, Descontaminación del Mediterráneo, Protección Civil, Enseñanza superior, Investigación, Universidad Mediterránea y Desarrollo empresarial.

En aras de hacer efectivo este proceso de integración, la UE cuenta con una serie de mecanismos de financiación flexibles, basados en acciones concretas. Así, además del Instrumento Europeo de Vecindad y Asociación (ENPI), los socios mediterráneos cuentan con el apoyo del FEMIP²¹ y del NIF²².

Como se ha señalado anteriormente, el objetivo es alcanzar una Zona de Libre Comercio en 2010. ▷

²¹ El FEMIP, Mecanismo Euromediterráneo de Inversión y Cooperación, está operativo desde 2002 y dentro del marco de la PEV y de la UpM tiene el objetivo de apoyar al sector privado y favorecer la creación de un adecuado entorno de inversión.

²² El NIF, Instrumento de Inversión en apoyo de la PEV, es un nuevo instrumento creado en aras de movilizar fondos adicionales para cubrir las necesidades de inversión en la región cubierta por la PEV. Este fondo apoya operaciones de capital riesgo y proyectos de infraestructuras (transporte, energía, medio ambiente) principalmente.

CUADRO 5.1
ESTADO ACTUAL DE LA RED DE ACUERDOS DE LA ZONA DE LIBRE COMERCIO EUROMEDITERRÁNEA

Acuerdos de la UE con países terceros mediterráneos		
País	Año de la firma	Entrada en vigor
Argelia	Abril 2002	Septiembre 2005
Egipto	Junio 2001	Junio 2004
Israel	Noviembre 1995	Junio 2000
Jordania	Noviembre 1997	Mayo 2002
Líbano	Junio 2002	Acuerdo interino marzo 2003.Abril 2006
Marruecos	Febrero 1996	Marzo 2000
Palestina (Acuerdo provisional)	Febrero 1997	Julio 1997
Siria	Rúbrica el 19 de octubre 2004	Pendiente la firma del acuerdo y su entrada en vigor, a diciembre de 2009
Túnez	Julio 1995	Marzo 1998
Acuerdos de Libre Comercio entre socios mediterráneos		
País	Año de la firma	Entrada en vigor
Agadir (Marruecos, Túnez, Jordania y Egipto)	Febrero 2004	Marzo 2007
Israel-Turquía	Marzo 1996	Mayo 1997
Turquía- Siria	Diciembre 2004	Enero 2007
Turquía-Marruecos	Abril 2004	Enero 2005
Turquía-Egipto	Diciembre 2005	Mayo 2007
Turquía-Argelia	Negociación concluida, a la espera de la firma	
Turquía-Túnez	Noviembre 2004	Junio 2005
Turquía-Jordania	En negociación	
Turquía-Líbano	En negociación	

Nota 1: en la actualidad, Siria ha pedido más tiempo para analizar las implicaciones económicas de firmar el AA con la UE²⁴.
 Nota 2: Egipto tiene firmado ALC con: EFTA, Líbano, Siria, Marruecos, Túnez, Jordania y Turquía, así como tiene firmado un QIZ-Protocolo Egipto-Israel sobre Zonas Industriales Cualificadas. Asimismo Jordania tiene firmado ALC con Siria y Líbano.
Fuente: Elaborado por la Subdirección General de Coordinación y Relaciones Comerciales Bilaterales de la UE. Ministerio de Industria, Turismo y Comercio.

Para ello se necesitaba la integración de la UE con los socios mediterráneos, así como la integración entre los países terceros mediterráneos, es decir, la llamada integración Sur-Sur.

La liberalización norte-sur sigue el camino apropiado mediante la puesta en marcha de una red de Acuerdos de Asociación entre la UE y cada país tercero mediterráneo, y de forma complementaria también se han puesto en marcha los Planes de Acción dentro de la Política Europea de Vecindad²³.

²³ Ver capítulo correspondiente.

²⁴ Avances producidos en 2008 permitieron relanzar la firma y conclusión del Acuerdo de Asociación con Siria, y se reanudó el proceso de actualización del mismo. Desde febrero de 2009, el debate sobre la revisión técnica del Acuerdo ha tenido lugar en el seno del Consejo con la intención de conseguir la firma y conclusión del mismo antes de fin de año, objetivo que finalmente no se ha conseguido. Siria además es el único país que no ha aceptado en su totalidad el texto de la Hoja de Ruta 2010 y más allá, como puso de manifiesto en la Conferencia Ministerial de Comercio Euromed que tuvo lugar el 9 de diciembre de 2009.

El Cuadro 5.1 recoge el estado de aplicación o negociación de los Acuerdos de Asociación en la región euromediterránea:

A grandes rasgos, los Acuerdos de Asociación buscan una liberalización progresiva y asimétrica que cree una zona de libre comercio en el año 2010, conforme a las siguientes disposiciones comerciales:

- Creación de una zona de libre comercio para productos industriales mediante la eliminación progresiva y asimétrica de aranceles: la UE concede acceso total desde el principio a los productos industriales de los países terceros mediterráneos, mientras que estos los irán eliminando progresivamente durante 12 años desde la entrada en vigor de cada uno de los acuerdos²⁵.

- Trato preferencial para los productos agrícolas. Se liberaliza progresivamente el comercio de ▷

²⁵ Para el caso de Israel la liberalización es simétrica al ser este país clasificado como de alta renta per cápita.

productos agrarios mediante un régimen de acceso preferente recíproco entre las partes, con dos limitaciones: se partirá de los flujos tradicionales de intercambios y se tendrán en cuenta las políticas agrícolas respectivas. Adicionalmente, se incluyen cláusulas de revisión a fin de profundizar en la liberalización agrícola.

– Liberalización progresiva de los servicios, durante un periodo transitorio, de acuerdo con las normas del GATS.

A finales de 2009 se han celebrado la Reunión de Altos Funcionarios de Comercio Euromed (SOM del 11 de noviembre) y la 8ª Conferencia Ministerial de Comercio Euromed (9 de diciembre y la correspondiente SOM del 8 de diciembre). El objetivo de estas reuniones, en un contexto de incertidumbre económica y financiera a nivel global, ha sido tomar nota del estado de situación y los progresos realizados en los procesos de negociación para la liberalización comercial en aras de alcanzar una Zona de Libre Comercio Euromediterránea en el año 2010. En la citada Conferencia se aprobó de forma generalizada la Hoja de Ruta 2010 y más allá²⁶ y la Convención Regional de Normas de Origen Paneuromediterránea. Además, se apoyó la creación de un Mecanismo de Facilitación de Comercio e Inversiones.

Así, la situación de las negociaciones a finales de 2009 es la siguiente:

Profundización en la liberalización agrícola. Para profundizar en la liberalización del comercio de productos agrícolas, agrícolas transformados (PAT) y pesca, en noviembre de 2005 el Consejo concedió un mandato a la Comisión que se basaba en: la liberalización total de todos los productos con un número limitado de excepciones, asimetría y mecanismos de acompañamiento pertinentes, negociación paralela en PAT y en productos de la pesca, y establecimiento de los mecanismos de salvaguardia necesarios.

¹⁶ La Hoja de Ruta, cuyo texto fue generalmente aprobado por todos los países (a excepción de Siria, que cuestiona el párrafo 2.2.4) recoge los pasos a seguir en el ámbito comercial hasta 2010 y más allá, persiguiendo tres objetivos: diversificar y reforzar el comercio, animar la integración económica regional e industrial y promover las inversiones europeas en la región mediterránea. Para ello destaca una serie de acciones a corto, medio y largo plazo.

En este contexto se cerró el acuerdo con Jordania, implementándose ya desde enero de 2006, y se han ido lanzando las negociaciones agrícolas con Marruecos (febrero 2006), Israel (junio 2006), Túnez (febrero 2008) y Egipto (febrero de 2009). Las negociaciones con Israel y Egipto están ya cerradas y se espera cerrar para 2010 las negociaciones con Marruecos, con quien se rubricó el Acuerdo agrícola el 14 de diciembre de 2009. Con Túnez, es difícil saber cuándo podrían finalizar las negociaciones, puesto que todavía no ha habido intercambio de ofertas ni se ha fijado fecha para ello. En cuanto a los demás países mediterráneos: Argelia no tiene intención de negociar, mientras que con Libia se han iniciado negociaciones para un acuerdo marco en el que figurará el capítulo agrícola.

Liberalización del comercio de servicios y derecho de establecimiento. El lanzamiento oficial de la apertura de negociaciones tuvo lugar en 2006 con ocasión de la V Conferencia de Ministros de Comercio Euromediterráneos en Marrakech. En 2008 se lanzaron las negociaciones con Egipto, Israel, Marruecos y Túnez. Las más avanzadas son las de Marruecos; con Egipto y Túnez existen dificultades ya que no se espera intercambio de ofertas en un futuro próximo, mientras que con Israel se podría avanzar aún existiendo ciertas diferencias en cuanto a los objetivos a alcanzar. A pesar del arduo esfuerzo en las negociaciones, no se ha conseguido concluir las a finales de 2009. El apartado de servicios es uno de los principales frentes sin cerrar en las negociaciones para lograr una ZLC en 2010. Como señala la Hoja de Ruta 2010 y más allá, la conclusión de negociaciones abiertas a lo largo de 2010 es prioritaria, aunque existe incertidumbre sobre el futuro de los acuerdos bilaterales con Argelia, Jordania, Líbano y Siria.

En definitiva, si las negociaciones en agricultura y servicios se van materializando, estaremos avanzando hacia una ZLC euromediterránea, donde se permita la libre circulación de bienes y servicios, motor de crecimiento económico en la región.

Negociaciones para el establecimiento de un mecanismo de solución de diferencias (MSD). Para ▷

avanzar en el proceso de integración, el establecimiento de un marco regulatorio más estable, transparente y seguro es una condición necesaria. Por este motivo, en la Conferencia de Marrakech de marzo de 2006 se decidió crear un Mecanismo de Solución de Diferencias Bilateral en los Acuerdos de Asociación, que permitiera tener un instrumento eficaz, rápido y barato para solucionar las disputas comerciales.

Desde entonces, se están llevando a cabo negociaciones a nivel regional para adoptar un modelo regional que se irá adaptando individualmente a cada país, estableciendo un mecanismo con cada uno de los países socios, en el transcurso de negociaciones bilaterales. Se recurriría a este MSD en cualquier controversia en relación con la interpretación y aplicación de las disposiciones comerciales sobre mercancías actualmente en vigor en los Acuerdos de Asociación y en los Acuerdos Interinos correspondientes.

La situación a finales de 2009 es la firma del protocolo con Túnez y la rúbrica con Jordania, Líbano y Marruecos. Asimismo, se ha avanzado en las negociaciones con Egipto, Israel y Territorios Palestinos. Por su parte, el borrador de Acuerdo de Asociación UE-Siria incluye un mecanismo de solución de diferencias.

Preparación de Acuerdos de Conformidad y Aceptación de Productos Industriales (ACAA). Con el afán de superar el problema que representan en la libre circulación de mercancías las divergencias en materia de legislación industrial, se ha fijado un Plan Acción de aproximación legislativa en estándares, normas técnicas y análisis de conformidad. Se pretende concluir entre la UE y cada uno de los socios mediterráneos acuerdos bilaterales de análisis de conformidad y aceptación de productos industriales, conocidos por sus siglas en inglés *ACAA-Agreements on Conformity Assessment and Acceptance of Industrial Products*. Este procedimiento se hace sectorialmente mediante adaptaciones progresivas y en función de la capacidad administrativa de cada país. La mayor dificultad o limitación para terminar el proceso reside en que los

países mediterráneos no cuentan con organismos adecuados para la notificación de laboratorios reconocidos. Por ello, existe por un lado el Programa de Asistencia Euromed Calidad (2007-2012) que los países terceros mediterráneos pueden utilizar para progresar en el desarrollo de infraestructuras de calidad y, por otro, el programa de asistencia técnica e intercambio de información TAIEX.

A finales de 2009 se ha rubricado un ACAA con Israel en productos farmacéuticos (junio 2009) mientras que otros socios mediterráneos como Túnez y Marruecos han elaborado una lista de sectores prioritarios para la futura consecución de ACAA.

Integración Sur-Sur. Es importante recordar la relevancia que otorga la UE a la integración Sur-Sur, como paso previo al logro de una ZLC euromediterránea. En este sentido, cabe destacar los avances que se han producido a lo largo de 2009 tanto en el sistema de acumulación de reglas de origen, como en los procesos de integración Sur-Sur.

Efectivamente, con el fin de fomentar la integración comercial entre los países terceros mediterráneos, durante la reunión ministerial de Comercio de Toledo en 2002, se lanzó el proyecto de acumulación paneuromediterránea de origen sobre la base del creado en 1997 para el Espacio Económico Europeo. Este sistema permite la aplicación del sistema de acumulación diagonal²⁷, de forma que mercancías que van transformándose entre diversos países terceros mediterráneos puedan aprovechar preferencias comerciales cuando entran en el mercado comunitario. Se fundamenta en una red de acuerdos preferenciales cuyos protocolos de origen deben incluir reglas idénticas. En los dos últimos años se ha conseguido que la mitad de la red de Acuerdos de Libre Comercio existentes en la zona incluya el protocolo de origen paneuromediterráneo.

En la reunión de Altos Funcionarios Euromediterráneos de Comercio de 11 de noviembre de ▷

²⁷ La acumulación diagonal del origen permite a las partes firmantes de un ALC utilizar indistintamente los *inputs* originarios de cualquiera de las partes para la fabricación de productos finales, que obtendrán el origen del país donde se realice la última transformación sustancial. El producto final circulará entre las partes acogiéndose a las preferencias establecidas en el ALC.

2009 en Bruselas se presentó el texto final de la Convención Regional de las reglas de origen preferenciales con el fin de que fuera sometido a aprobación en la Conferencia de Ministros de Comercio Euromed del 9 diciembre en Bruselas. Una vez aprobado el texto final de la Convención Regional, este pasará a sustituir al texto del Protocolo de reglas de origen incluido en cada uno de los ALC.

Por otro lado, como se ha señalado anteriormente, una de las prioridades establecidas en 2008 fue la integración Sur-Sur y la aceleración de la negociación y entrada en vigor de Acuerdos de Libre Comercio entre los distintos socios del sur. En este ámbito ha habido importantes progresos, si bien aún queda un largo camino a recorrer a corto, medio y largo plazo. Hasta la fecha, la integración Euromed Sur-Sur ha quedado plasmada en:

- *El Acuerdo de Agadir* entre Marruecos, Túnez, Jordania y Egipto, firmado en febrero de 2004 y en vigor desde marzo de 2007. Este acuerdo supone la creación de una verdadera zona de libre comercio entre estos cuatro países a través de la eliminación de aranceles en su comercio de bienes, pero no supone la adopción de un arancel exterior común. En un futuro cercano, a fin de conseguir una correcta implementación del Acuerdo en todas las áreas cubiertas por el mismo, se podría abrir negociaciones con otros países árabes mediterráneos interesados en adherirse al Acuerdo de Agadir y analizar la posibilidad de ampliarlo a otras materias como servicios e inversiones.

- *GAFTA* (Gran Zona Árabe de Libre Comercio), a la que pertenecen siete países Euromed Sur, que ha conseguido la liberalización del comercio de productos industriales y avanza lentamente en la eliminación del proteccionismo agrario.

- *Los Acuerdos Bilaterales de Libre Comercio* entre los países más activos de Euromed Sur (Marruecos, Egipto, Jordania y Turquía).

5.14.3. *Federación Rusa*

El Acuerdo de Colaboración y Cooperación UE-Rusia (PCA, *Partnership and Cooperation Agree-*

ment) de 1997, prorrogado automáticamente en diciembre de 2007, constituye el marco global de las relaciones bilaterales de la Unión Europea con Rusia. Abarca la armonización comercial y legislativa, así como el diálogo político. La cooperación para mejorar las relaciones comerciales y de inversión se ha visto reforzada con el Espacio Económico Común (EEC) que, dentro de los Cuatro Espacios Comunes de 2005, tiene como objetivo último el conseguir un mercado abierto e integrado entre las partes.

En mayo de 2008 se aprobó el mandato de negociación del nuevo Acuerdo marco, que dotará de un marco global a las relaciones UE-Rusia a partir del actual PCA y de los Cuatro Espacios Comunes, incluida la cooperación energética. El Acuerdo prevé además la negociación de un Acuerdo de Libre Comercio, tras la adhesión de Rusia a la OMC, con el objetivo último de liberalizar el comercio de bienes y servicios, incluyendo aspectos relacionados con inversiones, competencia, telecomunicaciones, transporte, energía, medio ambiente y convergencia reglamentaria. Hasta finales de 2009 se han celebrado 7 rondas de negociación.

Hasta la 5ª ronda de junio de 2009 se había avanzado satisfactoriamente en las negociaciones del nuevo acuerdo, al tiempo que se seguía impulsando el proceso de adhesión de Rusia a la OMC (iniciado en 1993), pero en junio de 2009 Rusia anunció su intención de ingresar en la OMC como Unión Aduanera junto con Kazajistán y Bielorrusia. Los tres países se encuentran actualmente en proceso de construcción de la UA, cuyo arancel exterior común entró en vigor el 1 de enero de 2010.

En el mes de octubre de 2009, durante las reuniones de coordinación en Ginebra, los tres países socios confirmaron su intención de continuar con sus procesos de adhesión individualmente, aún en fases muy diferentes, tratando de lograr un acceso a la OMC de los tres de forma simultánea como Unión Aduanera, la cual solicitará la adhesión a la OMC una vez completada.

Durante la Cumbre UE-Rusia celebrada en Estocolmo en noviembre de 2009, Rusia manifestó su ▷

intención de acceder pronto a la OMC, si bien conciliando su proceso de adhesión con su otra prioridad de completar la unión aduanera con Bielorrusia y Kazajstán.

Ante el retraso previsto en la adhesión a la OMC, la UE tuvo que replantearse los términos de negociación del nuevo Acuerdo, iniciado bajo la premisa de que Rusia ya sería miembro de la OMC en el momento de la firma. En consecuencia, se actualizarán y ampliarán las disposiciones del PCA en vigor, incorporando salvaguardias adicionales y corrigiendo el desequilibrio en los compromisos de las partes que presenta el acuerdo vigente.

La adhesión a la OMC sigue siendo una cuestión prioritaria para facilitar las negociaciones comerciales con Rusia y sentar las bases de la negociación del futuro ALC. Con el ingreso en la OMC, podrán resolverse además los temas bilaterales pendientes (tasas a la exportación, tarifas ferroviarias discriminatorias, tasas de sobrevuelo de Siberia).

Por otro lado, en el actual escenario de crisis económica y financiera, hay dos temas de gran trascendencia en las relaciones con Rusia, como son la eliminación de las barreras al comercio y la inversión, en especial las no arancelarias –temas sanitarios y fitosanitarios y tasas a la exportación– y la seguridad energética. Asimismo, preocupa que Rusia pudiera convertir en permanentes los incrementos de arancel introducidos en 2009 como temporales, con la creación del arancel exterior común de su UA.

5.14.4. Ucrania

Las relaciones entre la Unión Europea y Ucrania se basan en el Acuerdo de Colaboración y Cooperación (PCA, *Partnership and Cooperation Agreement*), de 1 de marzo de 1998. Ucrania forma parte de la Política Europea de Vecindad y de la nueva estrategia de Asociación Oriental. El desarrollo de las relaciones bilaterales es impulsado asimismo mediante la celebración de una Cumbre

anual en el segundo semestre del año, que en 2009 se celebró en Kiev, el 4 de diciembre.

En el marco de las negociaciones del Acuerdo de Asociación, que comenzaron en marzo de 2007, el Plan de Acción de Ucrania con relación a la PEV ha sido reemplazado en marzo de 2009 por un nuevo instrumento conjunto, eminentemente operativo, que servirá para preparar y facilitar la implementación de dicho acuerdo cubriendo las diferentes áreas del mismo.

El Acuerdo de Asociación, que reemplazará al actual PCA, incluirá no sólo la aproximación reglamentaria, sino también el establecimiento de una zona de libre comercio. Como parte integrante del Acuerdo de Asociación, el 18 de febrero de 2008 se iniciaron las negociaciones del Acuerdo de Libre Comercio, una vez concluidas las negociaciones de adhesión de Ucrania a la OMC, de la que es miembro de pleno derecho desde mayo de 2008.

El ALC será un acuerdo amplio y ambicioso de nueva generación, que mejorará el acceso al mercado de bienes, servicios e inversión, pretendiendo establecer un área de libre comercio con un alto nivel de aproximación reglamentaria que contribuya a la progresiva integración de Ucrania en el mercado interior de la UE. El futuro acuerdo incluye además aspectos de defensa comercial, desarrollo sostenible, propiedad intelectual (incluidas las indicaciones geográficas), facilitación del comercio, compras públicas, reglas de competencia, temas sanitarios y fitosanitarios, barreras técnicas y aspectos relacionados con la energía.

Los principales escollos encontrados en la negociación recaen en las negociaciones arancelarias, las regulaciones técnicas (TBT) y sanitarias y fitosanitarias (SPS). Por otro lado, hay que tener en cuenta que las negociaciones se han ralentizado a finales de 2009 como consecuencia de varios factores: la deriva proteccionista en Ucrania ante la crisis económica y financiera, las elecciones presidenciales de principios de 2010, que han ocasionado una falta de liderazgo político, capacidad organizativa y preparación, y por un menor compro- ▷

miso de reforma y modernización económica por parte de Ucrania.

En lo que respecta a las cuestiones sobre energía, se está discutiendo el mecanismo de alerta temprana y el mecanismo específico sobre solución de diferencias, para incorporarlo al Acuerdo como compromiso vinculante, de acuerdo con la posición de la Unión Europea en sus relaciones con países productores y de tránsito.

5.15. Asia y Oriente Medio

5.15.1. ASEM (Asia-Europe Meeting)

El Asia-Europe Meeting, ASEM, es un proceso informal de diálogo y cooperación entre Europa y Asia, iniciado en 1996, que tiene como objeto reforzar la relación entre ambas regiones dentro de un espíritu de respeto mutuo e igualdad de condiciones. Sus actividades se centran en tres pilares: político, económico y socio-cultural/intelectual.

Pertenecen al ASEM los 27 Estados miembros de la UE y la Comisión, los diez Estados de ASEAN (Brunei, Indonesia, Malasia, Filipinas, Singapur, Tailandia, Vietnam, Camboya, Laos y Birmania), Corea, China, Japón, India, Mongolia, Pakistán y la Secretaría de ASEAN.

El pilar económico tiene como principal finalidad la eliminación de obstáculos a los flujos de comercio e inversión a través de mecanismos como: el diálogo sobre temas OMC, la puesta en práctica del Plan de Acción para la Facilitación del Comercio (TFAP, *Trade Facilitation Action Plan*), y la aplicación de un Plan de Acción para la Promoción de las Inversiones (IPAP, *Investment Promotion Action Plan*).

La VII Cumbre ASEM tuvo lugar en octubre de 2008 en Beijing y se trató de un ASEM ampliado, con Bulgaria y Rumanía por parte de la UE, y con India, Pakistán, Mongolia y la Secretaría de ASEAN, por parte de Asia. Entre los temas que se trataron en esta Cumbre destacaron: el refuerzo del multilateralismo, la promoción del desarrollo conjunto y el avance en desarrollo sostenible.

En la próxima Cumbre de ASEM, prevista para el mes de octubre de 2010 en Bruselas, Australia y Rusia serán aceptadas como nuevos socios.

5.15.2. Acuerdos de Libre Comercio con Corea del Sur, India y ASEAN

Las Directivas de negociación para concluir Acuerdos con los países de ASEAN, India y Corea del Sur se basan en las conclusiones de la Comunicación de la Comisión Europea *Una Europa Global en competencia en el mundo*. Esta Comunicación considera que la negociación de Acuerdos de Libre Comercio, cuidadosamente analizados, es una adecuada iniciativa para complementar los esfuerzos de las negociaciones en la OMC, ya que los ALC pueden tratar asuntos para los cuales los países no están preparados para negociar de forma multilateral.

Algunos de los criterios utilizados por la citada Comunicación para elegir las zonas con las que negociar los ALC son criterios económicos, concretamente: el tamaño del mercado, el nivel de protección frente a la UE y la negociación por parte del país o zona en cuestión de acuerdos similares con los principales competidores de la UE. Los países de ASEAN, India y Corea del Sur, cumplen estos criterios.

Para estos países el mandato de negociación cubre las cuestiones comerciales y las inversiones; los asuntos no comerciales se tratarán de acuerdo con el marco general de relaciones con cada país.

El 13 de noviembre de 2006 el Consejo de la UE apoyó el lanzamiento de negociaciones con los países de ASEAN, India y Corea del Sur (las directivas de negociación se aprobaron en abril de 2007). El objetivo es mejorar el acceso al mercado para bienes y servicios, cubriendo sustancialmente todo el comercio. En general, se prevé que las negociaciones no duren más de dos años, y que la reducción de las barreras comerciales, en concreto las arancelarias, se produzca a lo largo de un periodo transitorio de 7 años. A las barreras no arancelarias también se les otorga una gran importancia. ▷

Tras dos años de negociación, el Acuerdo con Corea del Sur ha sido rubricado el pasado 15 de octubre de 2009, y fue presentado al Consejo a principios de 2010, ya en presidencia española. Una vez que el Consejo autorice la firma, el ALC deberá ser aprobado por el Parlamento Europeo y se espera que entre en vigor en el segundo semestre de 2010.

El Acuerdo con Corea supone un notable beneficio para el sector servicios, pudiendo destacarse por su interés para las empresas españolas de servicios medioambientales (concretamente la gestión de aguas residuales urbanas), servicios financieros, servicios jurídicos y transporte marítimo. En materia de compras públicas, Corea abre el mercado de licitaciones públicas para sus entidades subcentrales, así como para contratos de concesión de obras de infraestructuras. El sector agroalimentario coreano está muy protegido y Corea deberá mejorar las condiciones de acceso para nuestros productos. Por último, Corea ha aceptado una lista de indicaciones geográficas europeas que incluye cuarenta denominaciones españolas de vinos, licores y otros productos agroalimentarios, a las que otorgará protección. Esta lista podrá ser revisada y ampliada.

Uno de los capítulos más difíciles de la negociación ha sido el desarme arancelario para los vehículos automóviles puesto que éste era el principal objetivo de Corea. Se han conseguido periodos transitorios para el desmantelamiento arancelario de 3 y 5 años, así como eliminación de barreras no arancelarias en el mercado coreano. Respecto al mecanismo de devolución de los aranceles que soportan los componentes importados en Corea (*Duty Drawback*), se ha previsto un mecanismo de vigilancia y salvaguardia, que estará operativo a partir de la total desaparición del arancel.

En lo que se refiere al Acuerdo bilateral de Comercio e Inversiones con India, las negociaciones se lanzaron en junio de 2007 y desde entonces ha habido distintas rondas de negociación, alternativamente en Bruselas y Nueva Delhi.

Hasta el momento, las negociaciones se han desarrollado en las áreas de comercio de bienes, normas

de origen, medidas SPS y TBT, servicios, inversiones, solución de diferencias, propiedad intelectual, facilitación del comercio, competencia, compras públicas, transparencia y desarrollo sostenible. Los dos problemas que en estos momentos están lastrando realmente la negociación son la exigencia india de una asimetría arancelaria *ex ante* (90/95 por 100) y la rígida posición de dicho país en lo referente a compras públicas, ya que alegan limitaciones constitucionales que les impiden negociar las compras públicas de nivel subfederal.

En lo que se refiere a las negociaciones con ASEAN, el Consejo autorizó a la Comisión en abril de 2007 a negociar un Acuerdo de Libre Comercio con ASEAN (Brunei, Camboya, Indonesia, Laos, Malasia, Birmania/Myanmar, Filipinas, Singapur, Tailandia y Vietnam). El mandato preveía un acuerdo región a región y dejaba abierta la posibilidad de negociar un acuerdo con alguno de los países de ASEAN si las negociaciones regionales no progresaban.

Las negociaciones regionales se encuentran paralizadas desde marzo de 2009 por el distinto grado de ambición y el desigual desarrollo de los países ASEAN y se está explorando la posibilidad de que se inicien negociaciones bilaterales entre la Comisión y algunos países (Singapur en primer lugar, Tailandia y Vietnam a continuación). Esto no significa que se vaya a abandonar el enfoque regional, sino que se va a negociar en primer lugar con aquellos países que tengan un nivel de ambición comparable al de la UE para, a más largo plazo, ir construyendo (como *building blocks*) un acuerdo regional a base de acuerdos bilaterales.

En diciembre de 2009 el Consejo dio luz verde a la Comisión para que iniciara las negociaciones bilaterales de un ALC con Singapur.

5.15.3. Nuevo Acuerdo de Asociación y Cooperación con China y otros países del Sudeste asiático

Las relaciones comerciales bilaterales entre la UE y China se enmarcan en el Acuerdo de Co- ▷

peración Comercial y Económica UE-China de 1985. En el aspecto comercial, se trata de un acuerdo no preferencial basado en la cláusula de nación más favorecida. La Comisión ha publicado la Comunicación *Socios más cercanos. Responsabilidades crecientes*, que planteó las bases de las relaciones comerciales entre ambas partes y contempló el lanzamiento de negociaciones para finalmente llegar a un nuevo Acuerdo de Asociación estratégico.

En enero de 2007 comenzaron las negociaciones para concluir un nuevo Acuerdo de Asociación y Cooperación, mucho más amplio que el de 1985. Será un acuerdo no preferencial y no incluirá compromisos concretos de acceso a mercado. En las negociaciones, la parte comercial del Acuerdo va claramente retrasada respecto de la política, que está prácticamente finalizada.

Las relaciones de la UE con China se llevan a cabo a través de dos cumbres anuales (la última se celebró el 30 de noviembre en Nanking) y de los distintos diálogos sectoriales de todo tipo (acceso a mercado y políticos). En el ámbito comercial, los instrumentos empleados son el Diálogo Económico y Comercial de Alto Nivel (*High Level Trade and Economic Dialogue*, HED), el Diálogo sobre Inversiones y Comercio (*Trade and Investment Policy Dialogue*) y una serie de grupos de trabajo –*task forces*– de nivel mucho más técnico. El Diálogo de Alto Nivel tiene como objetivo establecer un diálogo estratégico a nivel ministerial sobre los temas relacionados con la cooperación económica, comercial y las inversiones. Cubre una serie de áreas que afectan al desequilibrio de la balanza comercial UE-China, como acceso al mercado, derechos de propiedad intelectual, medioambiente, alta tecnología y energía, para encontrar los medios de alcanzar un saldo bilateral equilibrado.

Las empresas europeas tropiezan con bastantes dificultades en el acceso al mercado chino, que van más allá de los aranceles y otras barreras tradicionales. Entre ellas podemos citar las prácticas de comercio desleal (*dumping* y subvenciones), la falta de transparencia, las barreras técnicas y sani-

tarias, las restricciones en el acceso a las compras públicas, las limitaciones a la inversión y la falta de respeto de los derechos de propiedad intelectual e industrial.

En todos estos diálogos siempre sobrevuela el interés de China en politizar temas como los instrumentos de defensa comercial y su solicitud de reconocimiento del estatus de economía de mercado, que para la UE deben desarrollarse sobre la base exclusiva de consideraciones de tipo técnico, con el fin de evaluar si China cumple o no los cinco requisitos necesarios para beneficiarse de dicho estatuto.

Por otra parte, la UE concede a China acceso preferencial al mercado comunitario, mediante la aplicación del Sistema de Preferencias Generalizadas, a una serie de productos. Tras la reforma del Sistema, se han excluido ciertos productos chinos: abonos, pieles y cueros, madera, materias textiles, otros productos de fundición de hierro y acero, material de transporte y automóviles, además de la totalidad de los productos industriales, que ya estaban graduados (exentos de beneficios) con anterioridad. A cambio, China dejará de estar graduada (esto es, recuperará las preferencias) para los productos de origen animal, las semillas y algunas plantas.

En estos momentos, se están negociando asimismo diferentes PCA con otros países del sudeste asiático como Brunei, Malasia, Filipinas, Singapur, Tailandia y Vietnam, y se ha firmado ya un PCA con Indonesia en noviembre de 2009. En los aspectos comerciales, los mayores problemas han surgido en la negociación con este último país.

5.15.4. Acuerdo con el Consejo de Cooperación del Golfo

El Acuerdo de Cooperación de 1988 constituye el marco de las relaciones bilaterales entre la Unión Europea y el Consejo de Cooperación del Golfo (CCG). Desde hace más de una década, la UE y el CCG negocian un Acuerdo de Libre ▷

Comercio, que de alcanzarse sería el primer ALC entre dos uniones aduaneras operativas. Como requisitos previos a la firma, se exigió que todos los países del CCG (Arabia Saudita, Bahrein, Emiratos Árabes Unidos, Kuwait, Omán y Qatar) fueran miembros de la OMC y el establecimiento de una Unión Aduanera entre ellos. Ambas condiciones se cumplieron con la consecución de la UA en 2003 y la adhesión de Arabia Saudita a la OMC en diciembre de 2005. En 2008, el CCG anunció además el establecimiento de su Mercado Común.

El Acuerdo de Libre Comercio entre la UE y el CCG será un acuerdo amplio, que incluirá no sólo la liberalización del comercio de bienes, sino también el comercio de servicios y otras áreas relacionadas con el comercio, como compras públicas, establecimiento, protección de los derechos de propiedad intelectual, facilitación del comercio, temas sanitarios y fitosanitarios y barreras técnicas al comercio.

En septiembre de 2006 se dio un impulso importante a la negociación, con la elaboración por parte de la Comisión de las *landing zones*, o compromisos sobre los que se podrían concluir las negociaciones. Tras varias rondas de negociación, la última en julio de 2008, la situación en la mayoría de las áreas del futuro acuerdo había mejorado con el avance de las negociaciones, particularmente en comercio de mercancías, y la inclusión de la cláusula de nación más favorecida (NMF) en servicios, que permitirá a la UE beneficiarse de futuros acuerdos preferenciales del CCG con terceros países.

Quedaban aún pendientes diversos temas como las tasas a la exportación –en especial con Arabia Saudita– y la aceptación de la cláusula suspensiva (que posibilita suspender los compromisos del ALC ante el incumplimiento de las cláusulas políticas sobre derechos humanos y armas de destrucción masiva).

Desde entonces, los intentos de la Comisión por reanudar las negociaciones han sido en vano, tras el anuncio por parte del CCG en diciembre de 2008 de suspenderlas. Durante 2009 han continuado en punto muerto, si bien tanto la UE como el CCG siguen dando muestras de su disposición a

concluir el acuerdo. Cabe señalar que a mediados de 2009 (en mayo en Riad y en julio en Bruselas) hubo intentos de reanudarlas con la celebración de varias sesiones de consultas entre la Comisión y el CCG, que no tuvieron el éxito esperado.

Independientemente de que se consiga o no concluir el ALC con el CCG, las relaciones con la región siguen siendo prioritarias para la UE, aunque es evidente que una relación contractual, en particular tras el dilatado período de negociación comercial, serviría para reforzar y profundizar en las relaciones, consolidando los compromisos entre las partes y ofreciendo garantías jurídicas para potenciar el comercio y la inversión.

5.16. Negociaciones comerciales con los países de África, Caribe y Pacífico

El acuerdo de Cotonú del año 2000, ha sido el marco para las relaciones económicas y comerciales entre los países ACP y la Unión Europea hasta finales de 2007. Este acuerdo contempló la sustitución de las preferencias comerciales unilaterales (incompatibles con las normas de la OMC) por un sistema de preferencias recíprocas, a través de los llamados Acuerdos de Asociación Económica (EPA), que se vienen negociando desde 2002 con seis configuraciones regionales: África del Oeste, África Central, Comunidad de Desarrollo de África Austral (SADC), Región del Este y Sur de África (ESA), Caribe y Pacífico.

El objetivo de estos acuerdos, que aspiran a ser instrumentos mixtos de comercio y de cooperación al desarrollo, es favorecer el desarrollo económico de los países ACP, mediante la apertura progresiva y asimétrica del mercado al comercio de bienes y servicios y la mejora de la cooperación en los ámbitos relacionados con el comercio. También persiguen establecer un marco transparente y predecible que favorezca los flujos de inversión hacia estos países.

Con este propósito se iniciaron oficialmente las negociaciones de los EPA entre la UE y los países ACP el 27 de septiembre de 2002, centradas ▷

esencialmente en objetivos de integración, al tiempo que se relacionaban comercio y políticas de desarrollo en cada región.

Hasta finales de 2007 las concesiones comerciales unilaterales estaban amparadas por una excepción temporal (*waiver*) de la OMC, por lo que se hacía necesario que los nuevos acuerdos compatibles con la OMC entraran en vigor el 1 de enero de 2008, al menos en lo referente al régimen de acceso al mercado para mercancías a través de acuerdos provisionales, pudiéndose completar el resto de capítulos en una segunda fase negociadora.

La entrada en vigor de estos Acuerdos exige a los países ACP un esfuerzo de apertura y liberalización, máxime teniendo en cuenta que en muchos casos han vivido ajenos al proceso de desarrollo derivado del comercio y la inversión. Para ello está previsto que los Acuerdos vayan acompañados de medidas financieras que contribuyan a hacer frente a algunos ajustes internos de los países. En este sentido, la UE ha previsto un incremento del 35 por 100 en la dotación de fondos del 10º Fondo Europeo de Desarrollo (FED), que alcanzará los 22.000 millones de euros entre 2008 y 2013.

Por otra parte, si el objetivo de los EPA es la integración de los países ACP en la economía mundial, una mera reducción o eliminación de aranceles y otras barreras al comercio es una condición necesaria, pero no suficiente, para que los países en desarrollo mejoren su situación económica.

La oferta negociadora de la Comisión Europea, en cuanto al contenido de los Acuerdos de Asociación Económica, respondió al mandato de negociación que le dieron los Estados miembros, partiendo de dos premisas:

- La Unión Europea ofrecería acceso libre de aranceles y contingentes para todos los productos de los países ACP de forma inmediata a la entrada en vigor de los acuerdos, es decir, desde el 1 de enero de 2008.

- La Unión Europea solicitaría a los países ACP, en sus seis formaciones regionales, que abrieran sus mercados a las exportaciones comunitarias, si bien de forma muy gradual en el tiempo.

Como se ha señalado anteriormente, con el objetivo de evitar la distorsión del comercio con los ACP en el paso del sistema unilateral de preferencias de Cotonú a acuerdos EPA compatibles con la OMC, la UE aplica, desde el 1 de enero de 2008, el nuevo reglamento de acceso al mercado para los ACP que concluyeron acuerdos a finales de 2007. Un total de 67 ACP (incluidos los 32 PMA –países menos adelantados– sujetos al esquema EBA-todo excepto armas) tienen acceso sin aranceles ni contingentes al mercado comunitario (salvo para el arroz y el azúcar, sujetos a disposiciones transitorias). Los 35 ACP que cerraron acuerdos se benefician además de reglas de origen mejoradas en textil-confección, agrícolas y pesca.

Hasta finales de 2007 sólo se pudo conseguir un EPA completo (mercancías y servicios) con el Caribe, que se firmó en octubre de 2008 y se está aplicando provisionalmente desde el 29 de diciembre de 2008. Se concluyeron además varios acuerdos provisionales (interinos) a nivel de países o subregiones. Durante 2008-2009 se han firmado los EPA interinos con Costa de Marfil (noviembre 2008), África Central-Camerún (enero 2009), África Austral (junio 2009, con la excepción de Namibia), Pacífico (julio 2009), África del Este y del Sur (agosto 2009), y se encuentran a falta de firma los EPA interinos con Ghana y la Comunidad de África del Este (EAC).

En el caso de Namibia y Ghana, al no ser países menos adelantados, si no se produjera en breve la firma de los acuerdos rubricados, no podrían seguir beneficiándose del actual régimen de libre acceso al mercado comunitario en el marco de los EPA, siendo la única alternativa remitirlos al Sistema de Preferencias Generalizadas con el consiguiente empeoramiento de sus preferencias comerciales.

Cabe señalar que, en el caso de los acuerdos interinos, todavía no han comenzado a hacerse efectivas las concesiones comerciales por parte de los países ACP, estando pendientes de su aplicación provisional a falta de la ratificación por parte de los países africanos y del Pacífico tras las recientes firmas. ▷

Aparte de los procedimientos de firma de los acuerdos interinos, en 2009 la Comisión Europea ha continuado negociando con los ACP para conseguir EPA completos con las diferentes regiones, que se espera concluyan en 2010.

5.17. Espacio Económico Europeo, Suiza, Andorra y otros microestados

5.17.1. Espacio Económico Europeo

El Acuerdo del Espacio Económico Europeo (EEE), que entró en vigor el 1 de enero de 1994, implica la participación de Noruega, Islandia y Liechtenstein en el Mercado Interior (libre circulación de bienes, servicios, personas y capitales), a excepción de los productos agrícolas. Los países que lo integran tampoco participan en la política comercial común ni en la PAC.

El Acuerdo también dispone la armonización de normativa sanitaria, de seguridad, medioambiental y de defensa del consumidor y normas comunes en materia de defensa de la competencia y contempla, a través de diversas disposiciones (artículo 19 y protocolo 3), la progresiva liberalización del comercio de productos agrícolas. Adicionalmente, existen con carácter bilateral, con todos o algunos de los países del EEE, acuerdos en agricultura y pesca, de fiscalidad del ahorro, de lucha contra el fraude y Schengen/Dublín.

5.17.2. Suiza

Suiza, al haber rechazado mediante un referéndum su integración en el EEE, se vio obligada a negociar de forma separada con la Unión Europea toda una serie de acuerdos sectoriales, con los que logró un trato sustancialmente similar al del Espacio Económico Europeo.

Teniendo en cuenta este contexto, las relaciones UE-Suiza se basan en el Acuerdo de Libre Comercio para productos Industriales, de 1972, al que siguie-

ron otros muchos acuerdos bilaterales agrupados en dos paquetes. El Paquete I (comercio de productos agrícolas, libre circulación de personas, transporte aéreo, transporte terrestre, participación en el Programa marco de investigación, obstáculos técnicos al comercio y mercados públicos) está en vigor desde 2002 y obliga a Suiza a incorporar todo el acervo comunitario en los sectores cubiertos; por otro lado, estos acuerdos están vinculados y todos ellos terminarían conjuntamente en el momento en que uno de ellos acabase, en base a la cláusula de la Guillotina. El Paquete II (fiscalidad del ahorro, Schengen/Dublín, lucha contra el fraude, cooperación estadística, cooperación con la Agencia Europea del Medio Ambiente, participación en el Programa media y cooperación en educación) se firmó en 2004.

El referéndum suizo para la extensión del Acuerdo de Libre Circulación de Personas UE-Suiza a Bulgaria y Rumanía (8 de febrero de 2009) ha tenido un resultado favorable a la ampliación, lo cual garantiza el mantenimiento del resto de acuerdos del Paquete I.

En 2008, el Consejo Federal de Suiza acordó un nuevo marco de relaciones con la UE en base al cual se adoptó un mandato para abrir negociaciones para la liberalización del comercio de productos agrícolas y un mayor acercamiento en el ámbito sanitario. Las negociaciones han seguido su curso a lo largo de 2009 y están bastante avanzadas, habiéndose planteado los objetivos de forma amplia: reducción de barreras arancelarias y no arancelarias para materias primas, industria y comercio de productos alimentarios y medios de producción y transformación.

El objetivo inicial es la liberalización plena de los intercambios comerciales agrícolas entre la Unión Europea y Suiza tras un período transitorio, período sobre el que ambas partes continúan negociando a principios de 2010 y sobre el que todavía no hay acuerdo definitivo. Suiza es partidaria de períodos largos para proteger sus mercados de las importaciones de productos agrícolas comunitarios, por lo que su última oferta arancelaria para productos agrícolas (de octubre de 2009) contempla períodos transitorios de hasta 12 años para ▷

la liberalización del comercio de algunos productos de elevado interés para la UE y en concreto para España, como frutas, hortalizas y vino.

En relación también con el comercio de productos agrícolas entre la UE y Suiza, ambas partes concluyeron en diciembre de 2009 las negociaciones de un acuerdo bilateral para la protección de indicaciones geográficas (IG). Este acuerdo protegerá todas las indicaciones geográficas de ambas partes reconocidas hasta octubre de 2009 (unas 800 comunitarias y 20 suizas), y estará dotado de un mecanismo de adaptación que permitirá ir registrando las nuevas a través del Comité Conjunto CE-Suiza.

5.17.3. Noruega

Noruega mantenía con la Comunidad Europea un acuerdo de libre cambio desde 1973, el cual fue incorporado en su día al EEE. En virtud del artículo 19 del Acuerdo del EEE, que prevé la progresiva liberalización del comercio de productos agrícolas entre las partes, en 2003 la UE y Noruega mejoraron el tratamiento otorgado al comercio de productos agrícolas. Un año después, entró en vigor un acuerdo sobre comercio de productos agrícolas transformados, que progresa hacia la liberalización plena de los intercambios de estos productos entre ambas partes, siempre dentro de los límites que marca la PAC. Durante el año 2005, la UE y Noruega renegociaron asimismo el acuerdo de productos pesqueros que mantenían desde 1980.

Las negociaciones con Noruega para la liberalización del comercio de productos agrícolas básicos y productos agrícolas transformados en el marco del artículo 19 del Acuerdo del EEE avanzaron a lo largo de 2009, concluyendo finalmente en enero de 2010.

5.17.4. Islandia

Las negociaciones para la liberalización del comercio de productos agrícolas con Islandia, rei-

niciadas en diciembre de 2006 para los productos agrícolas transformados (contemplados en el Protocolo 3 del Acuerdo EEE), y en agosto de 2008 para los productos agrícolas básicos (artículo 19), han quedado en suspenso a la espera del resultado de la discusión política en curso sobre su futura adhesión a la Unión Europea.

La eventual salida de Islandia de la agrupación EFTA/EEE una vez convertida en Estado miembro, no tendría que producir necesariamente la desaparición del Espacio Económico Europeo. Aunque las instituciones del EEE suelen requerir la participación de al menos tres países, no es necesario que las tres sean de un mismo país miembro del EEE.

5.17.5. Andorra y otros microestados

Las relaciones económicas de la Unión Europea se sostienen sobre la base de una Unión Aduanera para el comercio de productos industriales (desde 1991), un Acuerdo de Cooperación y un Acuerdo sobre Fiscalidad del Ahorro (desde 2005).

Existe la posibilidad de que las autoridades de Andorra planteen la integración gradual de Andorra en el mercado comunitario sobre la base de las reformas legislativas que se van a proponer próximamente al parlamento andorrano en materia de contabilidad, inversiones extranjeras y fiscalidad (IVA).

Con el Estado de San Marino, la UE mantiene asimismo una Unión Aduanera y un Acuerdo de Cooperación desde 1991, un Acuerdo sobre Fiscalidad del Ahorro desde 2005 y un Acuerdo monetario en 2000 para la utilización del euro, que aún no ha entrado en vigor. Asimismo, la UE tiene un Acuerdo para la aplicación de determinados actos comunitarios al territorio del Principado de Mónaco desde 2004, sobre aplicación y supervisión de las normas comunitarias a productos e instrumental médico y cosmético, así como un Acuerdo monetario para el uso del euro desde 2002.

En diciembre de 2008 se adoptó un mandato de negociación para incluir las nuevas normas de ▷

seguridad aduanera en los Acuerdos de Unión Aduanera vigentes con Andorra y San Marino, modificación que entró finalmente en vigor el 1 de julio de 2009.

5.18. Australia y Nueva Zelanda

5.18.1. Australia

Las relaciones comerciales bilaterales entre la Unión Europea y Australia se basan en la Declaración Conjunta de 1997 y la Agenda de Cooperación de 2003, textos que han sido refundidos en un único y nuevo *EU-Australia Partnership Framework*, que regirá las relaciones bilaterales de los próximos años. Además, en sus relaciones comerciales, la UE y Australia se otorgan un trato preferencial basado en el principio de nación más favorecida.

El nuevo marco bilateral de relaciones entre ambas partes incluye un Plan de Acción que fija seis objetivos: refuerzo del diálogo político y de cooperación en relaciones exteriores y en seguridad global; estímulo y expansión de las relaciones comerciales multilaterales y de inversión; cooperación en las regiones de Asia y Pacífico; coordinación en materia de energía y cambio climático; refuerzo de la investigación conjunta y facilitación del intercambio de personas.

En concreto, el objetivo II del Plan de Acción, que aborda las relaciones comerciales bilaterales, incluye el establecimiento de un diálogo en materia sanitaria y fitosanitaria y bienestar animal, así como el reconocimiento mutuo de sistemas de certificación alimentaria.

Tanto la UE como Australia son conscientes de que el potencial de sus relaciones está poco explotado. Australia considera que la UE puede jugar un papel mucho más importante en temas de seguridad, y la UE considera que a Australia le corresponde una función más importante en temas de cambio climático, medio ambiente y energía. El nuevo documento consensuado puede, por tanto, otorgar un buen empuje a la relación bilateral.

Por otro lado, la Unión Europea y Australia han negociado y concluido Acuerdos de Reconocimiento Mutuo, cuyo objetivo es facilitar el comercio a través de la reducción de barreras técnicas, como es el caso de los procedimientos de evaluación de la conformidad. El reconocimiento mutuo de estos procedimientos tiene el objetivo de disminuir los costes de pruebas y certificaciones de los productos comercializados entre ambas partes. En este ámbito, se han concluido y están en proceso de actualización acuerdos para: instrumentos médicos, equipos terminales de telecomunicaciones, seguridad eléctrica, buenas prácticas de fabricación de productos farmacéuticos, maquinaria, equipos de presión y vehículos de motor.

Finalmente, existen algunas dificultades en el intercambio de bienes y servicios entre la UE y Australia, derivadas de que Australia no ha firmado el Acuerdo de la OMC sobre compras públicas y de los métodos analíticos destinados a detectar la calidad del aceite de oliva importado.

5.18.2. Nueva Zelanda

Aunque el Gobierno neozelandés lleva tiempo impulsando las relaciones comerciales con sus vecinos asiáticos, la realidad es que la Unión Europea continúa siendo el segundo socio comercial de Nueva Zelanda después de Australia.

El intercambio de bienes y servicios entre la UE y Nueva Zelanda se va consolidando, apoyado por la Declaración Conjunta de 1999 y por los siguientes acuerdos bilaterales relevantes:

- El Acuerdo de reconocimiento mutuo en relación con la valoración de conformidad de 1999, actualmente en revisión.

- El Acuerdo sobre medidas sanitarias aplicables al comercio de animales vivos y productos procedentes de animales, que entró en vigor el 1 de febrero de 2003.

- El Acuerdo horizontal sobre transporte aéreo de junio de 2006, que permite a las compañías aéreas europeas volar entre Nueva Zelanda y cualquier ▷

EEMM, reconociendo la existencia de un mercado único en transporte aéreo.

Esta Declaración Conjunta de 1999 fue actualizada en 2008 mediante la publicación de una nueva *Joint Declaration on Relations and Cooperation between the European Union and New Zealand*, en la que ambas partes se comprometían a profundizar en la cooperación y a explorar la posibilidad de suscribir nuevos acuerdos que permitan relanzar las relaciones económicas bilaterales.

En concreto, uno de los sectores que ofrece un mayor margen para la cooperación entre ambas partes es el vinícola. Las negociaciones entre la UE y Nueva Zelanda en este ámbito ya se habían iniciado en 1994, pero fueron abandonadas en 1997 por diferencias en aspectos fundamentales. A pesar del tiempo transcurrido, el sector del vino está incluido en la nueva Declaración con vistas a fomentar la cooperación en esta materia y poder reabrir las negociaciones. En este contexto, sería deseable asegurar que la exportación de vinos europeos cuente con el respeto a sus denominaciones de origen.

Por otro lado, las *Agricultural Trade Talks*, celebradas anualmente entre las partes, constituyen un vehículo importante para garantizar que los distintos puntos de vista sobre aspectos bilaterales y globales relacionados con el comercio agrícola sean tratados al más alto nivel. No obstante, existen muchos otros temas comunes como servicios, bienes no agrícolas y el fortalecimiento de las normas multilaterales, que no se veían contemplados adecuadamente en dicho foro y que han pasado a formar parte de la agenda de los *Annual Trade Talks*, que se celebran de forma alternativa en Bruselas y Wellington.

Cabe citar, asimismo, que la nueva Declaración Conjunta apoya el establecimiento del *New Zealand/Europe Business Council* (NZEBC), organismo creado para incentivar las relaciones comerciales empresariales entre la Unión Europea y Nueva Zelanda.

En el último trimestre del año 2009, Nueva Zelanda presentó un documento de propuesta de discusión sobre el posible ámbito de cobertura de un Acuerdo Bilateral Amplio entre la Unión Europea y

Nueva Zelanda. Dicha propuesta está siendo valorada por la UE.

5.19. La actividad del FAD en 2009

El Fondo de Ayuda a Desarrollo (FAD) se crea en 1976 por el Real Decreto Ley 16/76, de 24 de agosto, por el que se dictan medidas fiscales de fomento a la exportación y al comercio interior con un doble objetivo:

- Apoyar a la internacionalización de las empresas españolas.

- Impulsar el desarrollo de los países receptores de la financiación.

De esta forma:

- Se facilita la penetración de empresas españolas en nuevos mercados y el conocimiento de sus productos, otorgando para sus proyectos unas condiciones de financiación muy ventajosas, que hacen su oferta más competitiva.

- Los países en desarrollo acceden a unas condiciones financieras concesionales, es decir, más favorables a las de mercado porque incorporan un elemento de concesionalidad o una donación implícita determinada, para la adquisición de bienes y servicios necesarios para su desarrollo.

5.19.1. La gestión del FAD durante 2009

La Ley 2/2008, de 23 de diciembre, de Presupuestos Generales del Estado para el año 2009 establece, en su artículo 61, un límite máximo de aprobaciones por Consejo de Ministros con cargo al FAD de 2.338,33 millones de euros. La adecuación del FAD por tramos de financiación para el cumplimiento de sus distintos objetivos supone que este límite máximo se asigne según la siguiente distribución por departamentos:

- Operaciones a iniciativa del Ministerio de Asuntos Exteriores y de Cooperación: 1.478,33 millones de euros (63,2 por 100 del total).

- Operaciones a iniciativa del Ministerio de ▷

Economía y Hacienda: hasta 360 millones de euros (15,4 por 100 del total).

– Operaciones a iniciativa del Ministerio de Industria, Turismo y Comercio: hasta 500 millones de euros (21,4 por 100 del total).

El análisis de la actividad del FAD durante el ejercicio 2009 indica que el Consejo de Ministros autorizó 102 operaciones por un importe total de 2.207,45 millones de euros, lo que representa el 87 por 100 del total presupuestado.

A continuación, se presentan detalladamente las operaciones aprobadas durante el año 2009 con cargo al FAD y se analizan sus características más relevantes. Asimismo, se hará una breve presentación de las novedades en la gestión del FAD introducidas en 2009. Por otra parte, se estudian de forma separada la Línea para la Identificación, Seguimiento y Evaluación de Proyectos, así como las operaciones del Fondo de Estudios de Viabilidad (FEV) con cargo al FAD.

1) Operaciones aprobadas a iniciativa del Ministerio de Economía y Hacienda

Las operaciones aprobadas con cargo al FAD a iniciativa del Ministerio de Economía y Hacienda se destinan a cubrir las contribuciones y cuotas para instituciones financieras multilaterales, así como a fondos fiduciarios constituidos en las mismas.

En 2009, el importe que aprobó el Consejo de Ministros en concepto de aportación a estas instituciones, a iniciativa del Ministerio de Economía y Hacienda, alcanzó los de 266,3 millones de euros.

Entre estas aportaciones cabe destacar las siguientes:

- El segundo pago de la XV reposición de la Asociación Internacional de Fomento, por un importe de 197 millones de euros.
- 41 millones de euros para la XI reposición del Fondo Africano de Desarrollo.
- El primer pago de la contribución española a la IX reposición de recursos del Fondo Asiático de Desarrollo, por un importe de 20 millones de euros.

2) Operaciones aprobadas a iniciativa del Ministerio de Asuntos Exteriores y de Cooperación

Las imputaciones con cargo al FAD elevadas por el Ministerio de Asuntos Exteriores y Cooperación ascienden a 1.152 millones en 2009. Su objetivo es atender de forma específica a los intereses y objetivos de la cooperación al desarrollo.

De entre ellas, cabe destacar la contribución española al Fondo fiduciario del Banco Mundial para el Fondo Global de la lucha contra el sida, la tuberculosis y la malaria por importe de 159 millones de euros.

3) Operaciones aprobadas a iniciativa del Ministerio de Industria, Turismo y Comercio: el FAD para la Internacionalización

El Consejo de Ministros ha aprobado 17 operaciones a propuesta del Ministerio de Industria, Turismo y Comercio durante el año 2009, cuyo importe total es de 484,8 millones de euros, lo que supone el 97 por 100 del límite presupuestario de 500 millones de euros para las aprobaciones del 2009.

La distribución geográfica de las operaciones aprobadas ha sido la siguiente:

África se consolida, una vez más, como principal destino del FAD para la Internacionalización en 2009. Este área geográfica ha recibido más de 289 millones de euros, equivalentes al 58 por 100 de los fondos aprobados por Consejo de Ministros en 2009. Esta realidad responde al compromiso adoptado por España de dar prioridad a la región.

Asia sigue siendo un importante destino de fondos FAD. En 2009, se han destinado a este área cerca de 92,9 millones de euros, el 18,6 por 100 de los fondos.

Se confirma la reducción del peso de *Iberoamérica*. Receptora de 38,1 millones de euros (el 7,6 por 100 de los fondos), tanto la graduación de un gran número de países, que dejan de ser elegibles para ayuda ligada, como la menor demanda de financiación concesional reembolsable (dado que ▷

algunos de estos países son países pobres altamente endeudados) justifican esta tendencia.

Centrándonos en las operaciones más relevantes del año 2009, cabe destacar las siguientes:

El 13 de marzo, el Consejo de Ministros aprobó, con cargo al FAD, la construcción llave en mano de la Central termo-solar de Aïn Beni en Marruecos. Esta operación por valor de 100 millones de euros, cuantitativamente la más importante del ejercicio, tendrá un importante efecto arrastre y una considerable repercusión sobre el empleo local, tanto de forma directa como indirecta. El objetivo del proyecto es la generación de energía a partir de la energía solar.

La energía generada será utilizada para proporcionar electricidad no sólo a la zona donde se ubica el proyecto, sino que será inyectada en el sistema nacional interconectado de ONE.

La Central de Ain Beni Mathar permitirá posicionar a Marruecos como uno de los líderes mundiales en la generación de energía eléctrica a partir del sol.

El Plan África de Exportación de Infraestructuras forma parte de las nuevas medidas del Ministerio de Industria, Turismo y Comercio de impulso a la exportación con el objetivo de internacionalizar la economía española, diversificar e incrementar la actividad exportadora, y mejorar la imagen y el posicionamiento de España en los mercados internacionales. El 24 de abril se aprueba una línea de donación desligada por importe de 70 millones de euros, con cargo al Fondo de Ayuda al Desarrollo, para los países objetivo localizados en la región de África subsahariana, fundamentalmente aquellos con los que ha habido tradicionalmente una política de fomento de la internacionalización y en los que existe interés empresarial por parte del sector exportador: Camerún, Costa de Marfil, Ghana, Senegal, Tanzania, Uganda, Guinea Bissau, Burkina Faso, Malí, Santo Tomé y Príncipe, Madagascar, y Etiopía.

El Cuadro 5.2 muestra la distribución geográfica por países del FAD para la Internacionalización en 2009.

En cuanto al análisis de la distribución del FAD por países, cabe señalar lo siguiente:

CUADRO 5.2
DISTRIBUCIÓN POR PAÍSES DE LAS OPERACIONES FAD
AUTORIZADAS POR EL CONSEJO DE MINISTROS DURANTE 2009

País	Importe euros	Porcentaje
TOTAL países.....	420.689.871,85	100,00
Túnez	105.000.000,00	24,96
Marruecos	100.000.000,00	23,77
China	77.734.732,00	18,48
África	70.000.000,00	16,64
República Dominicana	34.883.000,72	8,29
Filipinas	15.181.712,00	3,61
Cabo Verde	8.363.072,50	1,99
Mauritania	3.500.000,00	0,83
Nicaragua	3.200.000,00	0,76
Mali	2.827.354,63	0,67

Fuente: Subdirección General de Fomento Financiero de la Internacionalización. Ministerio de Industria, Turismo y Comercio.

– Túnez es el principal receptor de fondos FAD en 2009. La ampliación de los parques eólicos de Metline y Kechabta en Mizerte por valor de 107 millones de euros representan el 24,96 por 100 de los fondos.

– Marruecos es el segundo destino de los fondos FAD. A este país se han destinado 100 millones de euros, lo que representa el 23,77 por 100 del total de los fondos.

– China pasa a ocupar el tercer lugar con 77,7 millones de euros, equivalentes al 18,48 por 100 de los fondos. Las operaciones del 2009 corresponden a 40 millones de euros de la línea de crédito para financiar pequeños y medianos proyectos y a 37,7 millones de euros para el equipamiento del sistema de electrificación del ferrocarril Xinxiang-Heze-Yanzhou.

– Los 70 millones de euros destinados al Plan África ocuparían el cuarto lugar.

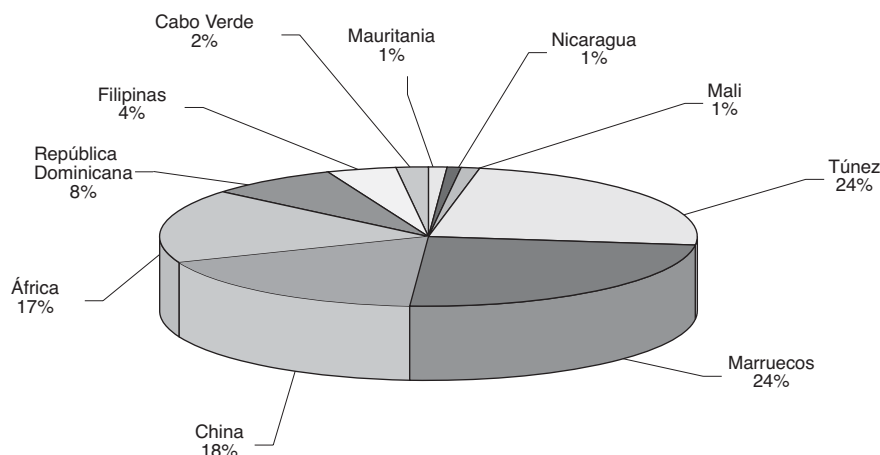
En lo referente al análisis por sectores, el Cuadro 5.3 muestra la distribución sectorial del FAD. ▢

CUADRO 5.3
DISTRIBUCIÓN POR SECTORES DE LAS OPERACIONES FAD
AUTORIZADAS POR EL CONSEJO DE MINISTROS DURANTE 2009

Sector	Importe euros	Porcentaje
TOTAL.....	420.689.871,85	100,00
Medioambiente.....	243.255.053,22	57,82
Línea de crédito	110.000.000,00	26,15
Transporte	42.725.752,00	10,16
Infraestructura	18.381.712,00	4,37
Línea de donación	3.500.000,00	0,83
Sanidad	2.827.354,63	0,67

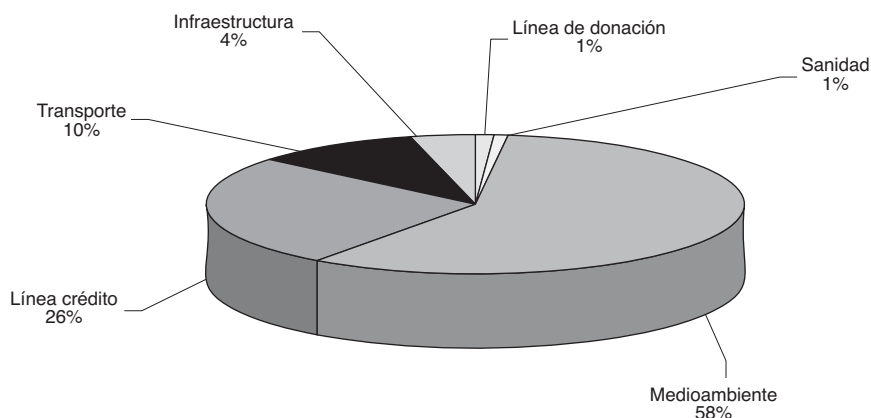
Fuente: Subdirección General de Fomento Financiero de la Internacionalización. Ministerio de Industria, Turismo y Comercio.

GRÁFICO 5.2
DISTRIBUCIÓN POR PAÍSES DE LAS OPERACIONES FAD AUTORIZADAS POR EL CONSEJO DE MINISTROS DURANTE 2009
(FAD 2009 por países)



Fuente: Subdirección General de Fomento Financiero de la Internacionalización. Ministerio de Industria, Turismo y Comercio.

GRÁFICO 5.3
DISTRIBUCIÓN POR SECTORES DE LAS OPERACIONES FAD AUTORIZADAS POR EL CONSEJO DE MINISTROS DURANTE 2009
(FAD 2009 por sectores)



Fuente: Subdirección General de Fomento Financiero de la Internacionalización. Ministerio de Industria, Turismo y Comercio.

El principal sector destino de los fondos FAD es el medio ambiente. En concreto, en 2009, este sector ha recibido más de 243 millones de euros. Los recursos se han canalizado a cuatro operaciones en Túnez, Marruecos, República Dominicana y Cabo Verde. El sector del transporte, al que se han destinado más de 42 millones de euros, se configura como el segundo sector más importante, al margen de las líneas de

crédito²⁸. El sector de infraestructuras es el tercer receptor de fondos FAD. Concretamente, ha recibido en 2009 más de 18 millones de euros. Finalmente la sanidad, ha supuesto casi 3 millones de euros.

El Gráfico 5.3 muestra la distribución sectorial del FAD en 2009. ▷

²⁸ Debemos indicar que no se puede, a priori, clasificar las líneas de crédito y donación sectorialmente.

En el Cuadro 5.4 se presenta un análisis cualitativo de las condiciones financieras de los créditos concedidos en 2009.

CUADRO 5.4. CONDICIONES FINANCIERAS MEDIAS SIN LÍNEAS DE CRÉDITO				
	2009	2008	2007	2006
Tipo de interés (porcentaje)	0,47	1,13	1,18	0,89
Plazo de amortización (años)	26,00	21,00	21,47	25,60
Período de carencia (años)	11,14	7,56	8,43	10,50
Tasa de mezcla (porcentaje)	78,57	92,80	93,91	81,00
Importe medio (millones de euros)	42,00	17,68	11,50	12,77
<i>Fuente: Subdirección General de Fomento Financiero de la Internacionalización. Ministerio de Industria, Turismo y Comercio.</i>				

Sin considerar las líneas de crédito, en 2009 se ha producido un considerable abaratamiento del coste del crédito. En efecto, el tipo de interés medio se sitúa en el 0,47 por 100 frente al 1,13 por 100 del 2008. En cuanto al plazo de amortización medio, éste ha experimentado un aumento de 5 años con respecto al dato del año anterior. En 2009, el plazo de amortización medio es de 26 años, mientras que en 2008 era de 21 años. El periodo medio de carencia ha aumentado en casi 4 puntos, situándose en 11,14 años. Finalmente, la tasa de mezcla (porcentaje de crédito FAD con respecto al total de la financiación con apoyo oficial concedido al proyecto), ha decrecido en este último año hasta alcanzar el 78,57 por 100.

El Cuadro 5.5. muestra las condiciones financieras resultantes al considerar las líneas de crédito.

CUADRO 5.5. CONDICIONES FINANCIERAS MEDIAS CON LÍNEAS DE CRÉDITO				
	2009	2008	2007	2006
Tipo de interés (porcentaje)	0,43	1,13	1,17	0,89
Plazo de amortización (años)	27,25	21,00	21,04	25,60
Período de carencia (años)	11,13	7,56	7,94	10,5
Tasa de mezcla (porcentaje)	75,00	92,80	94,40	81,00
Importe medio (millones de euros)	44,50	17,68	11,50	12,77
<i>Fuente: Subdirección General de Fomento Financiero de la Internacionalización. Ministerio de Industria, Turismo y Comercio.</i>				

Comparando los datos con y sin inclusión de la línea de crédito se observa que la inclusión de la línea de crédito de China no altera significativamente los datos medios anteriores; implica una bajada en los tipos aplicados y en la tasa de mezcla de los créditos.

5.19.2. Línea para la Identificación, Seguimiento y Evaluación de Proyectos

La Línea para la Identificación, Seguimiento y Evaluación de Proyectos, o Línea-500, nace en virtud de la Ley 66/1997, de 30 de diciembre, de Medidas Fiscales, Administrativas y de Orden Social por la que se aprueba la posibilidad de financiar con cargo al FAD determinados gastos de asistencia técnica necesarios para los proyectos financiados con fondos FAD.

El objetivo de la creación de esta línea es reforzar el control, seguimiento y evaluación de los proyectos financiados con cargo al FAD. Esto permite realizar una mejor identificación de las necesidades de desarrollo del país y de posibles proyectos de desarrollo que pudieran ser interesantes para las empresas españolas. A su vez, permite una definición adecuada de los proyectos, en cuanto a su composición, adecuación a los objetivos para los que se destinan, valoración de los mismos, etcétera.

EN 2009, la Línea para la Identificación, Seguimiento y Evaluación de Proyectos ha financiado cinco operaciones, por un importe total desembolsado de 430.874,36 euros.

Dos de las operaciones han sido destinadas a Mauritania, una tercera operación a Siria, la cuarta destinada a la asistencia técnica para obtener una valoración medioambiental de los proyectos y, por último, se han desembolsado 84.819 euros para la operación de identificación de proyectos, que pueden ser catalogados como mecanismo de desarrollo limpio (MDL), susceptibles de ser financiados posteriormente con cargo al FAD. El mecanismo MDL permite a un país incluido en el Anexo I del Protocolo de Kioto invertir en proyectos de reducción o captación de emisiones en un país no incluido en el mencionado Anexo I mediante la compra de CERS (certificados de reducción de emisiones) generados por dichos proyectos.

En el Cuadro 5.6 se puede observar el desglose de las operaciones financiadas por la L-500. ▷

CUADRO 5.6
OPERACIONES FINANCIADAS EN 2009 CON CARGO A LA LÍNEA DE IDENTIFICACIÓN, SEGUIMIENTO Y EVALUACIÓN DE PROYECTOS

Proyecto	Sector	Importe desembolsado (en euros)
Valoración riesgos medioambientales en proyectos FAD	Medio Ambiente	65.000,00
Proyecto de riego en Palmira y planta depuradora en Sweida	Agua/Riego	205.779,42
Electrificación rural en Mauritania	Equipos eléctricos	35.635,61
Ampliación electrificación rural en Mauritania	Equipos eléctricos	39.640,33
Identificación MDL	Medio Ambiente	84.819,00
TOTAL		430.874,36

Fuente: Subdirección General de Fomento Financiero de la Internacionalización. Ministerio de Industria, Turismo y Comercio.

5.19.3. Novedades en la gestión del FAD en 2009

Las obligaciones derivadas de la aprobación de la Ley 38 /2006, de 7 de diciembre, Reguladora de la Gestión de la Deuda Externa y en especial su disposición transitoria primera, implicaban la necesidad de proponer un nuevo Proyecto de Ley del Fondo de Ayuda al Desarrollo que reformaría legalmente el sistema actual de apoyo financiero a la internacionalización.

El Fondo de Ayuda al Desarrollo, creado por Real Decreto-Ley 16/1976, de 24 de agosto, sobre medidas fiscales, de fomento de la exportación y del comercio interior ha ido adaptando sus funciones y alcance a las necesidades cambiantes en estos años pasados, con las correspondientes modificaciones normativas, y ajustando su funcionamiento con la experiencia habida tanto en lo que respecta al diseño, adjudicación y ejecución de los proyectos, como a la dotación y gestión financiera del mecanismo. La acumulación de diversos objetivos a ser desarrollados por un único mecanismo, la evolución de los marcos jurídicos internacionales a los que España está sujeta y, de modo destacado, las nuevas necesidades y retos de la economía española y sus agentes económicos, aconsejan la reforma y adaptación del conjunto de mecanismos financieros hasta ahora englobados bajo el esquema del FAD.

Esta reforma, en línea con los procesos seguidos por países de nuestro entorno, permitiría la adaptación del instrumento hasta ahora existente a las nuevas necesidades del mercado privado: por una parte, se crea un nuevo instrumento, el Fondo para la Internacionalización de la Empresa (FIEM), con

el objetivo prioritario de internacionalización, que ofrece una respuesta más adaptada al entorno internacional actual, con un mecanismo financiero más flexible y eficiente, y, por otro lado, el Fondo de Promoción del Desarrollo (FONPRODE), con el objetivo de cooperación al desarrollo.

Dicha reforma se ha materializado en el Proyecto de Ley de Reforma del Sistema de Apoyo Financiero a la Internacionalización de la Empresa Española y el Proyecto de Ley del Fondo para la Promoción del Desarrollo, aprobados por el Consejo de Ministros de 6 de noviembre y que actualmente se encuentran en período de tramitación parlamentaria de enmiendas.

Otro hecho reseñable en el año 2009 ha sido la ampliación de la línea FAD-pyme. El Gobierno de España aprobó en 2005 el Programa Nacional de Reformas (PNR), que marcaba un doble objetivo para la economía española en el 2010:

- Alcanzar la convergencia plena en la renta per cápita con la Unión Europea.
- Superar la tasa de empleo de la UE.

Uno de los siete ejes de actuación de PNR para el periodo 2005-2010 es el Plan de Fomento Empresarial (PFE), dirigido a mejorar la productividad del tejido empresarial. En el marco del PFE una de las medidas definidas es la contribución al crecimiento y consolidación en el mercado de las empresas existentes, a través de la innovación y de la internacionalización.

A este respecto, con fecha 12 de diciembre de 2008 el Consejo de Ministros aprobó una Línea de Crédito por importe de 40.000.000 de euros para la financiación a importadores extranjeros de suministros de bienes y servicios de pequeñas y media- ▷

nas empresas españolas, con cargo al Fondo de Ayuda al Desarrollo.

La Resolución de 9 de julio de 2009, de la Secretaría de Estado de Comercio, invitaba a las empresas españolas a presentar proyectos susceptibles de ser financiados con cargo a la Línea de Crédito FAD-pyme (BOE del 21 de julio). El importe total de las solicitudes presentadas superó los 100.000.000 euros, considerándose necesario por tanto el aumento en la dotación de la línea que quedó ampliada en 55 millones de euros en el Consejo de Ministros de 18 de diciembre de 2009.

5.20. Línea de financiación de estudios de viabilidad (FEV)

La Línea FEV es un instrumento de política comercial, creado en 1995 y financiado con cargo al Fondo de Ayuda al Desarrollo (FAD), con el objetivo de promover la internacionalización de las empresas españolas mediante la introducción de ingenierías, consultoras, tecnologías y *know how* españolas en las fases de preparación de proyectos o de establecimiento de un marco sectorial de regulación o planificación regional en terceros países. La Línea financia los estudios de viabilidad (EV) realizados por empresas españolas en países extranjeros y se estructura en tres modalidades:

- *Pública*: donación por parte del Gobierno español al Gobierno del país solicitante, del EV realizado por una empresa española.
- *Privada*: se instrumenta mediante póliza de seguro de CESCE, que cubre el riesgo de que la empresa española solicitante no resulte adjudicataria de un determinado proyecto.
- *Multilateral*²⁹: aportación de recursos a los Fondos Españoles de Consultoría en las Instituciones Financieras Internacionales (IFI), que se destinan a la financiación no reembolsable de asistencia técnica para los proyectos que realicen dichas IFI.

²⁹ La gestión de esta modalidad corresponde a la Dirección General de Financiación Internacional del Ministerio de Economía y Hacienda.

Atendiendo a su contenido, los estudios financieros pueden ser de tres tipos: estudios vinculados a proyectos concretos (estudios de factibilidad o prefactibilidad del proyecto), estudios de ámbito sectorial o regional (análisis de un sector o región para identificar programas o proyectos de interés para empresas españolas) y estudios de consultoría para la modernización institucional en el ámbito económico (preparación de reformas institucionales, formación, elaboración de normas y reglamentos).

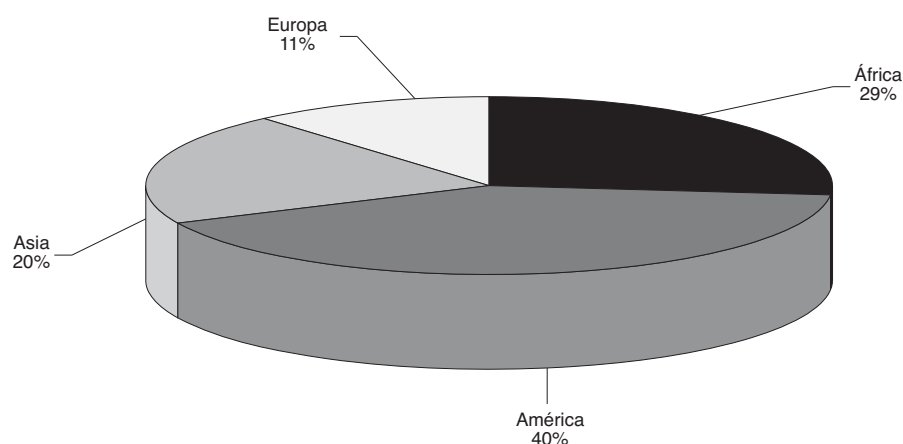
Los criterios generales de elegibilidad (que se complementan con criterios específicos para cada tipo de EV) se refieren, por una parte, al interés de los proyectos que se deriven de los EV (básicamente capacidad para generar exportaciones y/o inversiones españolas) y la disponibilidad de financiación para realizar dichos proyectos y, por otra, a las prioridades de países y sectores determinadas en función de la política comercial española y a la contribución de los proyectos al desarrollo económico del país receptor. Se tienen en cuenta asimismo una serie de criterios técnicos para valorar la adecuación del EV.

5.20.1. Actividad del FEV en 2009

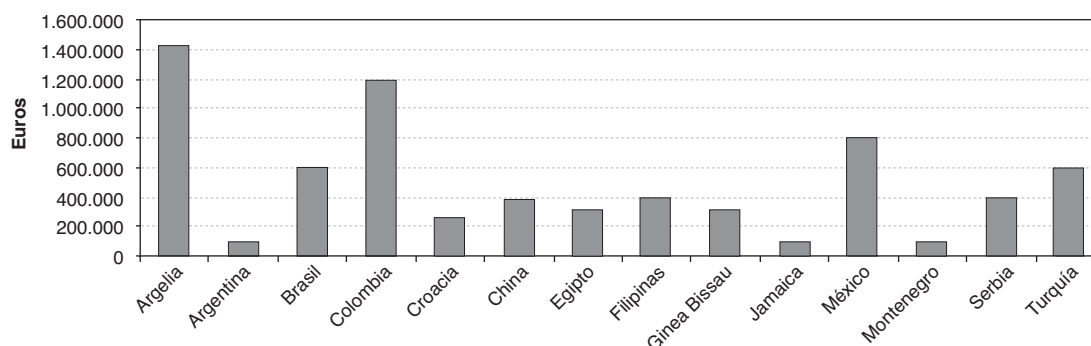
En el 2009, el grupo de trabajo del FEV aprobó 22 operaciones del FEV público por un importe total superior a 6,9 millones de euros, así como 6 operaciones del FEV privado por importe de más de 2,2 millones de euros además de 30 operaciones de FEV multilateral por importe superior a 11,5 millones de euros y 2,5 millones de dólares.

En cuanto al análisis por áreas geográficas, se observa lo siguiente:

En *África* se aprobaron 5 operaciones por un importe total de 2.044.709 euros. Esta cifra representa el 29 por 100 del importe total del FEV público. Entre los estudios de viabilidad financiados cabe destacar por su cuantía total los llevados a cabo en Argelia, a lo que hay que añadir que es en éste país donde se ha aprobado el FEV de mayor ▷

GRÁFICO 5.4
FEV POR CONTINENTES 2009

Fuente: Ministerio de Industria, Turismo y Comercio.

GRÁFICO 5.5
FEV POR PAÍSES 2009

Fuente: Ministerio de Industria, Turismo y Comercio.

cuantía del año 2009. Se trata de un estudio sobre una central termosolar de ciclo combinado por un valor de 1.001.200 euros, estudio cuantitativamente importante y con un potencial relevante. Destaca el hecho de que en este continente el sector en el que más inversiones se han realizado es el de medio ambiente.

América, con 10 estudios de viabilidad realizados por un importe total de 2.786.912 euros, ha sido el continente donde mayor inversión se ha realizado este año, un 40 por 100 del total, desplazando a *África* que fue el continente más importante en el año 2008. Cabe destacar Colombia, con 4 estudios y más de un millón de euros con cargo al FEV, así como México y Brasil.

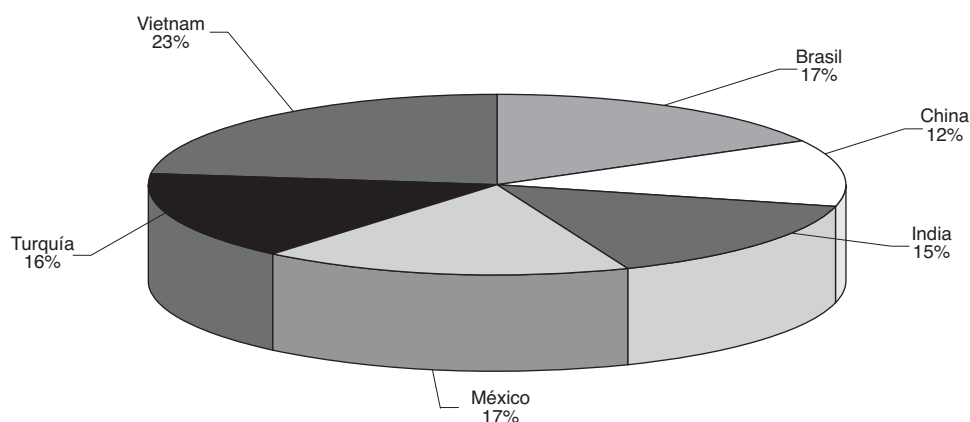
Asia es el tercer destino en importancia de los fondos a cargo del FEV público. En concreto, en 2009, se han destinado 1.380.480 euros en tres estudios de viabilidad a este continente, es decir el 20 por 100 del total de los fondos del FEV Público.

En *Europa* se han invertido un total de 753.925 euros en 4 estudios de viabilidad, 2 en Serbia relacionados con el medio ambiente y los otros 2 en Croacia y Montenegro.

Los Gráficos 5.4 y 5.5 muestran el detalle de la distribución geográfica por continentes y países del FEV público.

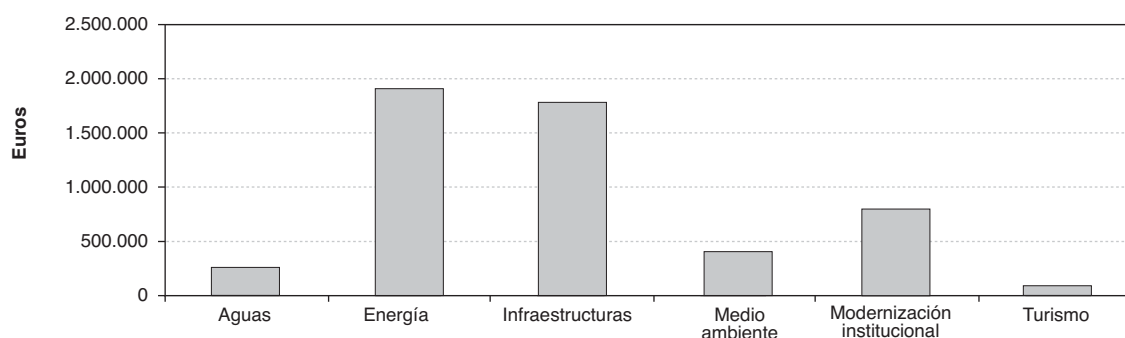
En cuanto al FEV privado (Gráfico 5.6), *Asia* destaca como primer destino de los fondos, el 50 por 100, siendo Vietnam el país en el que se ha ▷

GRÁFICO 5.6
FEV PRIVADO 2009



Fuente: Ministerio de Industria, Turismo y Comercio.

GRÁFICO 5.7
FEV PÚBLICO 2009



Fuente: Ministerio de Industria, Turismo y Comercio.

presentado el estudio de viabilidad de mayor importe (supone un 23 por 100 del total).

El otro 50 por 100 se ha destinado a estudios en México (17 por 100), Brasil (17 por 100) y Turquía (16 por 100).

El análisis por sectores del FEV público revela que el sector más beneficiado ha sido el de la energía. En concreto, a este sector se han destinado 1.905.709 euros, lo que representa el 36 por 100 de los fondos totales.

Infraestructuras y modernización institucional han recibido, respectivamente, el 34 por 100 y el 15 por 100 de los fondos, siendo las dos áreas que siguen en importancia del año 2009.

Medio ambiente, aguas y turismo completan

los sectores en los que se ha invertido en 2009, con un 8 por 100, 5 por 100 y 2 por 100 respectivamente del total.

El Gráfico 5.7 muestra la importancia relativa de los sectores en el conjunto de las operaciones aprobadas en 2009 en la modalidad de FEV público.

5.21. La gestión de la deuda externa en España. La conversión de deuda por inversiones

Los principios generales de gestión de la deuda externa son los que formula la Ley 38/2006, reguladora de la gestión de la deuda externa (Ley de ▷

deuda). El principio básico es el respeto a la estabilidad financiera y de las obligaciones contractuales. En condiciones normales, un endeudamiento externo prudente y responsable es un instrumento de financiación al desarrollo que contribuye a paliar la ausencia de recursos internos y permite acometer inversiones que de otro modo se postergarían. En situaciones de crisis como la actual, el endeudamiento también permite la financiación de políticas anticíclicas. En definitiva, el recurso al endeudamiento no es en sí un elemento negativo.

Sin embargo, en ocasiones la gestión de la deuda externa puede exigir la utilización de instrumentos como reestructuraciones o condonaciones de la deuda. Estas actuaciones, como también se establece en la Ley de deuda, deben ajustarse a los principios de necesidad y eficiencia. Es decir, solamente se acometerán cuando sean necesarias (casos de sobreendeudamiento), buscando en todo momento la eficiencia y la cooperación al desarrollo, principios que se asegurarán mediante una adecuada coordinación interna y multilateral, y una condicionalidad adaptada a las circunstancias particulares de cada caso.

Las actuaciones de deuda externa se enmarcan en dos ámbitos esenciales: el primero de ellos es el multilateral, que comprende las actuaciones derivadas de la pertenencia de España a foros e instituciones financieras multilaterales. En primer lugar aquellas que se llevan a cabo en el seno del club de París, foro internacional que reúne a los principales países acreedores soberanos y del que España es miembro activo. En segundo lugar, con la participación en las iniciativas puestas en marcha por Instituciones Financieras Internacionales, principalmente el Fondo Monetario Internacional y el Banco Mundial, para la reducción de la carga de la deuda externa en países con problemas de endeudamiento, como las Iniciativas HIPC³⁰ y la MDRI³¹.

Muchas de estas actuaciones se han centrado (aunque no de manera exclusiva) en los países pobres y altamente endeudados incluidos en la Iniciativa HIPC. Esta iniciativa proporciona un ali-

vio del endeudamiento de estos países, que se va realizando a medida que los mismos van aplicando programas y acciones dirigidas a promover el desarrollo y reducir la pobreza. Al llegar un país al «punto de culminación» de la iniciativa HIPC, se aplica una condonación muy amplia dirigida a asegurar la sostenibilidad de la deuda externa del país en cuestión en coordinación con las IFI³².

España, al igual que otros países, ha querido ir más allá en la resolución de los problemas de sobreendeudamiento de estos países. Por ello, cuando los países han puesto en marcha las medidas estructurales requeridas y alcanzado el punto de culminación, nuestro país ha asumido voluntariamente el compromiso de condonar a estos países toda la deuda contraída con anterioridad al 31 de diciembre de 2003. Esta condonación adicional se lleva a efecto principalmente a través de programas de conversión de deuda y dentro del segundo ámbito de actuación, el bilateral.

En el ámbito de la gestión bilateral se incluyen aquellas actuaciones no condicionadas por compromisos internacionales, y consisten fundamentalmente en la gestión financiera diaria de la deuda, siempre en el marco de los principios de la Ley 38/2006, así como la utilización discrecional de los instrumentos disponibles. Entre estos instrumentos destacan por su importancia los programas de conversión de deuda, que se han convertido en el instrumento básico de la política bilateral del Gobierno español en materia de gestión de deuda.

Los programas de conversión de deuda por inversiones

Los programas de conversión de deuda consisten en la canalización de las obligaciones de pago que un país ha contraído frente a su acreedor hacia la financiación de inversiones que favorezcan su desarrollo económico y social y la reducción de la pobreza, en un contexto de reducción del endeudamiento de ese país. ▷

³⁰ *Heavily Indebted Poor Countries*, en sus siglas en inglés.

³¹ *Multilateral Debt Relief Initiative*, id.

³² El Banco Mundial, el Fondo Monetario Internacional, el Banco Interamericano de Desarrollo, entre otras.

Los programas de conversión pueden ser de dos tipos, conversión de deuda por inversiones públicas y conversión de deuda por inversiones privadas, siendo la principal diferencia entre ambos tipos el procedimiento de condonación:

– *Conversión por inversiones públicas.* En los programas de conversión de deuda por inversiones públicas la deuda vinculada al programa es ingresada por el país beneficiario en un fondo de contravalor depositado en moneda local. Con esos fondos se financiarán proyectos de desarrollo y reducción de la pobreza, en función de las prioridades detectadas por el país beneficiario, respetando al máximo el principio de soberanía local.

Los programas disponen de una estructura institucional (Comités Técnico y Binacional) con representantes de ambos países, que se encarga de seleccionar, analizar y licitar los proyectos que se financian con el fondo de contravalor. Estos proyectos deben ser ejecutados por empresas u ONG españolas o locales.

– *Conversión por inversiones privadas.* Los programas de conversión por inversiones privadas consisten en la venta de la deuda implicada, generalmente de origen comercial, al inversor interesado en establecerse de forma permanente en el país beneficiario. La venta se realiza a un precio inferior al nominal, por ejemplo a un 50 por 100 de su valor. El inversor, simultáneamente, revende la deuda a las autoridades del país beneficiario a un precio ligeramente superior al de compra, por ejemplo al 56 por 100 del valor nominal, que se hace efectivo en moneda local. Con los fondos obtenidos el inversionista financia parte de la inversión fija que pretendiera realizar en el país deudor.

Se han firmado programas de conversión en inversiones privadas únicamente con Argelia, ya finalizado, Marruecos, en el que queda un pequeño remanente, y Guinea Ecuatorial, plenamente vigente.

España se ha convertido en uno de los países líderes en el campo de la conversión de deuda en inversiones públicas. En 2004, España se comprometió a poner en marcha una iniciativa de canje de

deuda por educación. En este ámbito se enmarcan la mayoría de los programas de conversión con países iberoamericanos firmados desde ese momento: Honduras, Nicaragua, Ecuador, Paraguay, Perú y El Salvador.

También se han canalizado mediante estos programas los dos importantes compromisos de condonaciones adicionales a los países en vías de desarrollo altamente endeudados, que se han ido asumiendo. El Acuerdo de Consejo de Ministros de 8 de julio de 2005, puso en marcha el primero de ellos. En esta ocasión el compromiso implicaba la condonación de la deuda FAD contraída antes del 20 de junio de 1999 (fecha de lanzamiento de la Iniciativa HIPC reforzada). Este Acuerdo supuso la condonación de 206 millones de euros. Para poner en marcha los programas de conversión derivados del compromiso anteriormente citado en países africanos, se diseñó, en colaboración con el Banco Mundial, lo que ha venido llamándose «Plan África de conversión de deuda». En este marco se han firmado 7 programas con Burkina Faso, Camerún, Etiopía, Mauritania, Senegal, Tanzania y Uganda.

La Disposición Transitoria 2ª de la Ley 38/2006 instaba al Gobierno a presentar un plan para “renegociar y en su caso condonar” la deuda de los países HIPC. Con este impulso, el Acuerdo de Consejo de Ministros de 13 de julio de 2007, decidió acometer un nuevo tramo de condonación para estos países, decidiendo condonar adicionalmente toda la deuda contraída antes del 31 de diciembre de 2003. Hasta el momento se han firmado en aplicación de esta nueva condonación 7 programas de conversión, con Honduras, Nicaragua, Bolivia, Ghana, Mauritania, Senegal y Uganda, por un valor total de 360 millones de euros quedando pendiente la firma de otros dos programas con Tanzania y Mozambique, por valor de, aproximadamente, otros 20 millones de euros.

Desde 2004 se han firmado 23 programas de conversión por importe de unos 675 millones de euros, con los que se han financiado ya más de 100 proyectos de desarrollo, principalmente en los sec-▷

CUADRO 5.7
CONDONACIONES DE DEUDA EXTERNA REALIZADAS EN 2009

País	Operación	Sector	Importe	Divisa	Importe euros
Bolivia	Programa Conversión de deuda Ley de deuda	Desarrollo económico y social	77.434.189	USD	58.172.253
			5.055.098	EUR	
Ghana	Programa Conversión de deuda Ley de deuda	Desarrollo económico y social	44.364.177	USD	31.795.440
República del Congo	Incremento de condonación sobre acuerdo en vigor a la llegada al punto de decisión HIPC.	Condonación de deuda	176.038	USD	39.112.542
			44.619	EUR	
	Condonación punto de decisión de la Iniciativa HIPC	Condonación de deuda	35.617.606	USD	
			11.236.298	EUR	
Costa de Marfil	Condonación punto de decisión de la Iniciativa HIPC	Condonación de deuda	1.016.160	USD	38.191.972
			37.464.220	EUR	
TOTAL					167.272.207
Fuente: Subdirección General del Sistema Financiero Internacional. Ministerio de Economía y Hacienda.					

Fuente: Subdirección General del Sistema Financiero Internacional. Ministerio de Economía y Hacienda.

tores de educación, medio ambiente, infraestructuras y sanidad.

Actuaciones realizadas en 2009

En el Cuadro 5.7 se resumen las principales actuaciones de condonación de deuda externa llevadas a cabo en 2009.

5.22. Actividad del ICEX

Como resultado del periodo de reflexión llevado a cabo en años anteriores en relación a las funciones y cometidos del Instituto Español de Comercio Exterior (ICEX) se formuló el Plan Estratégico ICEX 2009-2012.

Su implementación en el año 2009 se ha realizado a través de la ejecución del correspondiente plan operativo, plan que ha ido adaptándose paulatinamente a los dictados de la coyuntura económica de este año, en el que las empresas han tenido que re-examinar los proyectos de internacionalización previstos a la luz de los efectos que la crisis económica mundial ha tenido en el dinamismo de los mercados.

Así, las líneas estratégicas establecidas bajo las que ICEX está operando tienen los siguientes ejes argumentales:

1. En primer lugar ICEX quiere seguir contribuyendo a incrementar sustancialmente la base exportadora: el número y la calidad de las empresas exportadoras e inversoras que se incorporen a los mercados globales.

Para ello, ICEX cuenta con instrumentos de sensibilización para que los ciudadanos y empresas aprecien, en primer lugar, las ventajas del proceso de internacionalización. El programa Aprendiendo a Exportar (APEX) constituye el pilar básico en esta línea de sensibilización. Puesto en marcha en 2005 consta de una jornada de difusión que se celebra en distintas ciudades españolas, y de un programa individual de ayuda a la empresa de un año de duración. Antes de la realización de cada jornada se lleva a cabo una importante labor de captación y se visitan entre 800 y 1.000 empresas de la región para invitarlas al evento.

En 2009 se han visitado 2.652 empresas, se han celebrado tres jornadas en las ciudades de Gijón, Cornellá (Barcelona) y Valencia a las que han acudido un total de 1.162 asistentes y se han realizado 102 análisis a empresas que finalmente se han sumado al programa individual APEX.

Además resulta conveniente reforzar las oportunidades de éxito de las pequeñas y medianas empresas que comienzan su andadura exterior, interviniendo con mayor anticipación y celeridad sobre los factores de competitividad de forma ▷

que, estén dotadas de los mejores conocimientos y las herramientas apropiadas.

Este es el objetivo del Plan de Iniciación a la Promoción Exterior (PIPE), que apoya la salida al exterior en los primeros pasos de las pymes. En el caso de aquellas que ya hayan exportado y no hayan obtenido éxito, el programa les ayuda a reenfocar y reiniciar el proceso. Desde su implantación en 1997 los resultados del PIPE han sido notables. Su propósito era conseguir 4.000 nuevos exportadores en una década y se superaron los 5.000. Al término del año 2009, 6.788 pymes han participado en el programa habiéndose, además, fidelizado una gran parte de ellas a través del club PIPE. Durante el año 2009 el número de empresas nuevas incorporadas al PIPE ha ascendido a 782, lo que supone un aumento del 8,5 por 100 respecto a la cifra de incorporaciones del año pasado, con especial incidencia de empresas provenientes del programa APEX.

ICEX cuenta también con el Programa de Seguimiento PIPE. Éste tiene como objetivo que las empresas que han participado en el PIPE sigan beneficiándose de un apoyo y unos servicios que les permita consolidarse como exportadoras estables, reforzar su estrategia internacional y dar solidez a las posiciones alcanzadas en sus mercados exteriores. El número de empresas a las que se ha ayudado en 2009 a través de este programa ha sido de 2.205, de las que 180 se han sumado en este mismo año.

Se puede dar asimismo el caso de empresas que inician su internacionalización a través de iniciativas (misiones, jornadas, etcétera) de las asociaciones sectoriales a las que pertenecen y que operan bajo un Plan de *Marketing* de un Sector (Plan Sectorial). El propósito es tratar de amparar a las empresas que acceden por esta vía a la internacionalización, por conveniencia o funcionalidad, ofreciéndolas los apoyos propios de esta etapa de inicio.

Por último, a fin de actuar sobre áreas esenciales de competitividad de las pymes, ICEX pone a disposición de las empresas participantes en el Programa PIPE, los servicios club PIPE específicos. Se trata de una serie de servicios exclusivos con carácter preferente adaptados a las necesida-

des de las nuevas empresas exportadoras. Casi 800 servicios se han prestado en este capítulo en 2009.

Adicionalmente, la línea ICEX-ICO de apoyo a la implantación comercial, productiva y de las marcas en el exterior ha facilitado en 2009 la financiación de 374 empresas participantes en los programas APEX y PIPE en lo relativo a gastos e inversiones de promoción exterior, tales como viajes de prospección comercial en el extranjero, asistencia a ferias en el exterior, desarrollo de herramientas, logística, gastos de personal del departamento internacional, etcétera. ICEX colabora asimismo con CESCE (Compañía Española de Crédito a la Exportación) para dar cobertura a las empresas PIPE en sus operaciones en el exterior, mediante la línea de aseguramiento de cobro CESCE. Esta póliza cubre riesgos a corto y largo plazo y los riesgos políticos en todos sus plazos.

2. ICEX también está comprometido con el Plan Nacional de Reformas (PNR) y la Agenda de Lisboa, participando en el esfuerzo nacional de mejora de la competitividad, ayudando a mejorar las capacidades competitivas de las empresas ya exportadoras e inversoras. Se trabaja en distintos frentes:

Adecuando el factor humano a las necesidades de las empresas: para ello, ICEX forma a jóvenes profesionales a través del Máster en Gestión Internacional que proporciona una sólida formación en todas las materias vinculadas al proceso de internacionalización empresarial. Al finalizar el máster se selecciona a aquellos alumnos que accederán al Programa de Becas de Internacionalización en sus dos fases: la primera de prácticas en la Red de Oficinas Económicas y Comerciales en el Exterior y la segunda en empresas exportadoras e inversoras e instituciones nacionales y multilaterales. Con más de 5.500 jóvenes profesionales formados desde su creación en 1975 por la Dirección General de Exportaciones del Ministerio de Comercio, el éxito del programa de becarios ha sido notable. En 2009 se formaron 255 jóvenes en la primera fase de este programa y 320 en la segunda.

Por otra parte, el programa Profesionales Extranjeros para la Empresa (PROPEX) permite ▷

incorporar a los proyectos de implantación de nuestras empresas recursos humanos del país de destino, lo que refuerza la capacidad de adaptación al mercado local. En 2009 el número de técnicos formados ha sido de 22.

En cuanto a la capacitación internacional de las empresas, ésta se desarrolla por medio de un amplio programa de seminarios de internacionalización, jornadas, seminarios de análisis de mercados exteriores y cursos de comercio exterior. La adquisición de competencias directivas también se realiza por medio del aula virtual, plataforma de difusión *online* de la formación desarrollada en todo el programa anterior. En 2009 se difundieron 864 jornadas, seminarios y conferencias a través del aula virtual, de los que 42 se incorporaron en este año. Además, en 2009 se ofreció por primera vez el curso *online* de Gestión Operativa Internacional de la Empresa que instruye en la toma de decisiones para la internacionalización de la empresa bajo un enfoque estratégico.

Con *pasaporte al exterior*, sus más de 11.000 usuarios registrados a diciembre de 2009 disponen de una herramienta que les permite realizar una reflexión estratégica de su proceso de salida al exterior, conocer las claves de la operativa diaria en su proceso de internacionalización, así como acceder a los apoyos disponibles de la Administración española y realizar sus trámites *online*.

ICEX cuenta también como foro eficaz de estudio y debate con las empresas sobre sus estrategias de implantación con el centro virtual de internacionalización, que al cierre de 2009 contaba con 28 casos de implantación de empresas españolas y 8.457 usuarios.

– Desarrollando nuevos factores de competitividad en la empresa, distintos del precio, a través del Programa de Apoyo a la Promoción Exterior y Marcas que ofrece cinco modalidades y es gestionado mediante planes de empresa individuales.

Así, para el fomento de la innovación ICEX dispone de la Línea de Apoyo a la Difusión Internacional de la Innovación, que atiende a la intensificación del apoyo a los sectores y empresas

innovadoras y de alto contenido tecnológico, reforzando la imagen del *made in Spain* en estos ámbitos. En 2009 se han apoyado 59 planes.

Con la Línea de Apoyo a las Marcas Españolas, se respalda a las empresas de todos los sectores que, por diseño, creatividad, calidad o singularidad contribuyan a fortalecer la imagen de las marcas españolas en el exterior. Se apoyaron 148 proyectos en 2009.

De la misma manera y para atender las necesidades específicas en este ámbito de las industrias culturales, ICEX ofrece la Línea de Apoyo al Producto Audiovisual que contribuye a mejorar el conocimiento y la imagen general de la oferta audiovisual global española en los mercados internacionales. En 2009 se apoyaron 34 proyectos.

El fomento del diseño se realiza por medio de la Línea de Apoyo a la Imagen-Moda cuyo objetivo es promover el prestigio internacional y la diferenciación de la moda española, a través del apoyo a marcas de diseñadores españoles caracterizadas por su innovación, calidad y diseño. Durante el ejercicio 2009 se han apoyado 9 planes.

Y como novedad en 2009, se ha puesto en marcha la Línea de Apoyo a la Internacionalización del Diseño con el objetivo apoyar la difusión internacional del diseño español. Se trata de un programa específico para todos aquellos sectores que contribuyen a mejorar el posicionamiento del diseño español en el exterior: 9 proyectos fueron apoyados en 2009.

– Detectando oportunidades y facilitando el acceso a los mercados exteriores, con énfasis en mercados estratégicos y/o nuevos, y con el apoyo de las asociaciones vía planes sectoriales en base a cinco tipos de actividades:

- Obtención, elaboración y difusión de información sobre mercados exteriores, mediante el Plan Anual ICEX 2009 de informes y notas sectoriales (618); estudios de mercado (319) e informes de ferias (954); el servicio de información sobre *e-business* y mercados electrónicos *emarket services*, canal alternativo de negocios y *marketing*; los seminarios de internacionalización (25); ▷

jornadas y seminarios de análisis de mercados exteriores (125); y jornadas especializadas (30 en el marco del Congreso Exporta) registrando más de 10.000 asistentes; el sistema ICEX de portales directos integrado por 7 webs lideradas por el portal institucional ICEX (www.icex.es) que cuenta con 101.126 usuarios registrados a finales de 2009 (21,3 por 100 más respecto a 2008); servicios multimedia, como es el canal de televisión por Internet ICEX TV que presenta en ese formato las claves del éxito exterior en mercados y sectores, ejemplos de empresas internacionalizadas, y los servicios y actividades ofrecidos por ICEX; o las publicaciones dirigidas al exportador e inversor, constituidas por un catálogo de publicaciones periódicas y no periódicas entre las que destacan *El Exportador* (11 números con una tirada de 60.000 ejemplares en 2009), las *Fichas País* (29 editadas en 2009) y los *Cuadernos Básicos sobre Técnicas de Comercio Exterior* (5 nuevos editados en 2009).

- Asesoría especializada a través del CAUCE –Centro de Asesoramiento Unificado de Comercio Exterior– que se ha puesto en marcha este año a partir del anterior Centro de Información de la Secretaría de Estado de Comercio. CAUCE significa dar un paso más en los servicios de atención a la empresa ofreciendo, además de los tradicionales servicios de información que se venían prestando, asesoramiento ágil y directo adaptado a sus necesidades e incluyendo ámbitos tan específicos como fiscalidad y contratación internacional. CAUCE atiende también las demandas de importadores interesados en la oferta exportadora española. Mediante la llamada de la empresa al *call center* o vía Internet se inicia un sistema integral de gestión de información y asesoramiento a fin de brindar respuestas a las consultas realizadas, consultas que en 2009 ascendieron a 95.279.

- Detección de oportunidades de acceso mediante el desarrollo en colaboración con las asociaciones profesionales de planes sectoriales de todos los sectores de la actividad económica; los planes sectoriales constituyen uno de los principales instrumentos de ICEX para posicionar y consolidar

la oferta exportadora a nivel sectorial en mercados exteriores. Con ellos se trata de capitalizar sinergias y economías de escala y potenciar la eficacia de la empresa individual, identificándola con garantía de calidad, servicio y continuidad. Los planes sectoriales promocionan la prospección y acceso a los mercados así como la imagen de cada sector y de sus empresas, de forma que se vean beneficiados tanto los participantes directos como el sector en su conjunto. Su definición, organización y ejecución es obra conjunta de ICEX, las asociaciones sectoriales y las oficinas económicas y comerciales de España en el exterior.

Todos los planes sectoriales contemplan diversos tipos de acciones comunes: misiones directas e inversas, asistencia a ferias, campañas de comunicación, seminarios, jornadas técnicas, investigación de mercados, exposiciones, material promocional, etcétera.

ICEX privilegia el apoyo a los sectores más innovadores y capaces de promover la imagen de España con su oferta tecnológica, de servicios e industrias culturales. El Instituto prioriza también aquellos planes que inciden en los países considerados de potencial crecimiento, siguiendo las directrices del PIDM (Plan Integral de Desarrollo de Mercados) lanzado en 2005 por la Secretaría de Estado de Comercio y en el que ICEX participa. En 2009 tuvieron tal consideración los siguientes mercados: China, México, Marruecos, Argelia, Rusia, Brasil, EEUU, India, Japón, Corea del Sur, Turquía y los Países del Golfo.

El Instituto implementó en 2009 un total de 120 planes sectoriales integradores de más de 2.000 actividades en los que participaron más de 6.000 empresas.

- Ofreciendo servicios individualizados sujetos a tarifa adaptados a las necesidades particulares de cada empresa, tales como preparación de agendas, estudios de mercado o estrategias de comercialización, por medio del Programa de Servicios Personalizados que presta la Red de Oficinas Económicas y Comerciales de España en el Exterior a través de ICEX. Durante el último ejercicio se han ▷

prestado 2.078 servicios personalizados a otras tantas empresas, cifra que consolida esta iniciativa ya que supone un aumento de casi el 450 por 100 respecto a los realizados en 2008, año en el que se generalizó su funcionamiento en toda la Red Exterior.

- Proporcionando apoyo específico para el acceso a los mercados multilaterales y licitaciones internacionales de obras, suministros y servicios en general, dado el potencial de negocio del mercado multilateral. Dicho apoyo tiene lugar a través del Programa de Apoyo a la Presencia Española en Proyectos o Licitaciones Internacionales. En su marco se financian parte de los gastos de preparación, presentación y seguimiento de ofertas técnicas para participar en concursos o licitaciones internacionales. En total, en 2009 se han apoyado 303 solicitudes de participación en licitaciones. Con ello se consiguió beneficiar a 216 empresas. El programa se completa con múltiples actividades de formación e información sobre la operativa de las Instituciones Financieras Internacionales y misiones comerciales para conocerlas in situ.

- Facilitando la implantación de la empresa en mercados exteriores apoyando diversas formas de establecimiento, ya sea comercial o productiva. Las fases más avanzadas de la internacionalización de la empresa se apoyan con una serie de actividades y programas como son el Programa de Establecimiento en el Exterior en su vertiente de implantación comercial en el exterior que en 2009 ha facilitado la implantación de 254 filiales en 46 países.

Para apoyar las fases de valoración y estudio iniciales del proceso de inversión productiva, el Programa de Prospección de Inversiones en el Exterior (PROSPINVER) facilita una primera toma de contacto de la empresa con el mercado, socio potencial u oportunidad concreta de inversión. Su aplicación se centra en la fase previa a los estudios de viabilidad y actividades de preinversión de un proyecto. Durante el ejercicio 2009 se atendieron 18 demandas de prospección en el marco de este programa.

En la siguiente etapa, ICEX contribuye también al desarrollo de proyectos de inversión de carácter productivo de empresas españolas en el exterior con el Programa de Apoyo a Proyectos de Inversión (PAPI). Su aplicación se centra en las fases de preparación y puesta en marcha de proyectos mediante la financiación parcial de costes derivados de la realización de actividades de preinversión y asistencia técnica, formación y otros gastos durante el periodo inicial del proyecto. A lo largo de 2009 se concedieron 109 apoyos PAPI. Adicionalmente ICEX ofrece también servicios personalizados para atender las necesidades de las empresas durante el establecimiento y la inversión directa.

De manera específica, mediante el acuerdo de colaboración ICEX-CDE (Centro para el Desarrollo de la Empresa) las empresas españolas pueden recibir ayuda financiera para los proyectos de inversión y de cooperación empresarial en países de África, del Caribe y del Pacífico (ACP). En 2009 se llevaron a cabo 7 proyectos con el apoyo conjunto ICEX-CDE.

Siendo el impulso de la internacionalización empresarial vía la implantación, uno de los objetivos del Plan Estratégico ICEX 2009-2012, el Instituto ha reforzado instrumentos de especial utilidad para este fin como son los Centros de Negocio –centros de servicios logísticos de las oficinas comerciales–. Así, a lo largo de 2009, ICEX ha ampliado la red de Centros de Negocios con la apertura de 2 nuevos situados en Dubai (EAU) y Guangzhou (China) respectivamente, que se vienen a sumar a los 11 ya existentes localizados en Argel (Argelia), Bucarest (Rumanía), Casablanca (Marruecos), Chicago (EEUU), México DF (México), Kuala Lumpur (Malasia), Moscú (Rusia), Mumbai (India), Pekín y Shanghai (China), y Sao Paulo (Brasil). Desde ellos las empresas pueden realizar sus gestiones comerciales, aunque por un periodo de tiempo limitado según el modelo de incubadora empresarial, facilitando de esta manera la penetración en el mercado objetivo.

- Impulsando, en fin, alianzas, cooperación, *clusters* y redes empresariales entre empresas ▷

españolas y/o con socios locales. El impulso de alianzas es clave para optimizar las oportunidades de internacionalización. La colaboración operativa entre empresas exportadoras que permita a las pymes obtener una dimensión competitiva mínima es promovida por medio de instrumentos como el Programa de Establecimiento en el Exterior en su vertiente de apoyo a consorcios. Este programa fomenta la agrupación de pymes con estrategias de comercialización conjunta y objetivos de exportación similares para abordar mercados concretos del modo más directo y con carácter permanente. En 2009 ICEX apoyó a 36 consorcios de exportación.

A fin de potenciar las alianzas entre empresas españolas y extranjeras se organizan foros de inversión y cooperación empresarial, y encuentros empresariales. Los foros consisten en ruedas de negocios entre empresarios españoles y extranjeros sobre proyectos de inversión o cooperación empresarial previamente seleccionados. Los encuentros reúnen a empresarios extranjeros y españoles y suelen organizarse con ocasión de las visitas que realizan las altas autoridades del Estado, teniendo especial importancia el componente institucional y la imagen de España. Cabe destacar que la organización y gestión de los foros cuenta, desde el año 2003, con un certificado de calidad de AENOR, conforme a la norma UNE-EN ISO 9001. Este certificado se ha configurado como una eficaz herramienta de gestión que asegura la identificación y satisfacción de las necesidades de las empresas españolas participantes en los foros, así como la normalización de los procesos administrativos. Durante 2009 se celebraron 3 foros (Marruecos, Colombia y Brasil) y 8 encuentros (3 en Estados Unidos —en los Estados de Florida, California y Texas—, Indonesia, Kenia, Australia, Rumanía e India).

— Y con especial relevancia en 2009, favoreciendo el acceso de las empresas a la financiación para sus proyectos de internacionalización como respuesta a la difícil coyuntura económica que ha impuesto restricciones crediticias. Se ha llevado a la práctica colaborando con entidades financieras con objeto de implementar instrumentos de crédi-

to. Para ello, ICEX suscribió en 2009 un convenio con el Instituto de Crédito Oficial (ICO) creando una Línea de Crédito para el Apoyo a la Implantación Comercial, Productiva y de las Marcas en el Exterior por un importe de 100 millones de euros. Todas las empresas que han sido beneficiarias de un plan de empresa individual en este año, han podido beneficiarse de los préstamos concedidos al amparo de la citada línea hasta el importe máximo de la inversión objeto de apoyo con un límite por empresa.

3. ICEX considera necesario, asimismo, contribuir sustantivamente a los esfuerzos de la sociedad española por mejorar nuestra imagen-país en el exterior. El Instituto viene participando desde hace años en iniciativas de análisis y fomento de la imagen-país, de las empresas, de sus marcas y de los productos y servicios a diferentes niveles, pero quiere asentar y definir claramente esta estrategia de mejora de la imagen como una de sus prioridades:

— Aprovechando las facilidades que ofrecen las TIC para acercar información a las empresas. Esta función es desempeñada por el sistema ICEX de portales inversos y sectoriales, que tiene como fin la difusión de información genérica sobre España y su realidad económica actual, la oferta exportable de nuestras empresas y las actividades promocionales, entre otros. Estos portales recibieron en 2009 una media de más de 120.000 visitas mensuales en el caso de los 14 inversos y de más de 180.000 visitas mensuales a los 6 sectoriales. El catálogo de publicaciones y revistas ICEX también se dirige al exterior, como es el caso de la publicación *Spain Gourmetour*, que da a conocer y promociona productos gastronómicos españoles a nivel mundial y de la que en 2009 se editaron 132.450 ejemplares en 4 versiones (inglés, francés, alemán y español).

— Promoviendo la imagen de los bienes y servicios españoles y el conocimiento de las marcas y empresas, con la colaboración de las asociaciones sectoriales. Esta función es desempeñada principalmente por las ferias de pabellón oficial e informativo y los planes macrosectoriales. Las ferias, además de promover el contacto con interlocuto- ▷

res en el país de destino para facilitar el acceso a los mercados exteriores, tienen repercusión mediática a través de las inserciones publicitarias en medios extranjeros de los pabellones españoles que se realizan. Más de 4.000 empresas participaron en 424 ferias organizadas por ICEX en 50 países.

En este sentido de difusión de la imagen-país a través de la participación en ferias internacionales hay que destacar el especial protagonismo de España como coanfitrión en la Feria CISMEF 2009, la Feria Internacional de la Pequeña y Mediana Empresa que se celebró en Cantón. El pabellón oficial español estaba formado por casi 200 expositores de los que 40 correspondían a empresas del sector agroalimentario. También se celebró un encuentro empresarial entre las empresas españolas participantes en el pabellón y su contraparte china. Un total de 137 empresas españolas y 495 chinas participaron en este encuentro, manteniendo más de 1.500 reuniones. Asimismo, se organizaron múltiples actividades de acompañamiento: 9 talleres y seminarios que trataron sobre diversos aspectos de la realidad económica española; exposiciones interactivas como el Túnel del Vino, el Túnel del Queso y el Túnel del Aceite de Oliva para familiarizar y mejorar el conocimiento de los consumidores chinos sobre estos productos españoles; y un programa de reuniones mediante telepresencia que puso en contacto a profesionales de ambos países, unos situados en el *stand* de Telefónica en CISMEF y otros en las instalaciones del ICEX en Madrid.

Por su parte, los planes macrosectoriales procuran introducir, posicionar y consolidar la oferta exportadora a nivel macrosectorial. El objetivo de estos planes, caracterizados por una mayor transversalidad sectorial e instrumental que los planes sectoriales, es mejorar la imagen conjunta de la oferta española y posicionarla en un segmento de alta calidad. Su diseño obedece a la superposición y conexión de múltiples actividades con la participación de diversos sectores, a fin de capitalizar sinergias y potenciar la eficacia de la promoción sectorial individual. Éstos son el Plan General de

Vinos, el Plan General de Promoción de Alimentos, el Plan Integrado de Productos Frescos, el Plan de Promoción de los Sectores de la Moda, el Plan Hábitat de España, y especialmente reseñables por su contribución a la difusión de sectores de fuerte valor añadido, son: el Plan de Internacionalización de la Tecnología y el Plan de Apoyo a la Internacionalización de las Industrias Culturales.

El primero, que utiliza como lema *España, Technology for Life* y desarrolla la campaña de comunicación *New Technologies in Spain* en colaboración con el Massachusetts Institute of Technology (MIT), tiene como objetivo reforzar la imagen de España y del *made in Spain* en los sectores con alto contenido tecnológico y apoyar el esfuerzo exportador de las empresas españolas agrupadas en cinco grandes sectores de actuación: infraestructuras, energías renovables, medioambiente, tecnología industrial y telecomunicaciones y tecnologías de la información.

Por su parte, el Plan de Apoyo a la Internacionalización de las Industrias Culturales sirve de paraguas a sectores con un denominador común, siendo éste el medio de expresión básica con el que se desarrollan: el idioma español. Los sectores que incluye son: editorial, audiovisual, industria musical y servicios educativos.

Abundando en la importancia de mejorar la imagen exterior de los bienes, servicios, sectores, empresas y marcas españolas, en el año 2009 se ha dado un impulso, guiado por la componente geográfica, que se concreta en la puesta en marcha por el Ministerio de Industria, Turismo y Comercio a través de ICEX del Plan *made in/made by Spain* focalizado en países estratégicos. Esta iniciativa tiene por objetivo incidir en nuestra imagen-país en mercados prioritarios, para lo que aúna el enfoque sectorial/macrosectorial, y activa nuestras marcas renombradas internacionales dándoles visibilidad y protagonismo para que sirvan como reflejo de nuestra realidad económica. EEUU ha sido el país en el que se ha llevado a cabo el plan en el 2009, estando prevista su continuidad en 2010. ▷

En su desarrollo a lo largo de 2009, el Plan *made in/by Spain* en EEUU ha contado con el apoyo del SSAARR los Príncipes de Asturias que presidieron el acto de lanzamiento del programa en Nueva York en marzo; se han realizado más de 200 acciones de promoción en distintos Estados del país en las que han participado en torno a 1.500 empresas; se ha creado el *Spain Business Forum* (SBF) como *lobby* de los intereses de las empresas españolas en EEUU; y se han celebrado cuatro ediciones de la conferencia *US-Spain Business Sustainability Conference: Facing Global Challenges Together* poniendo en valor a las empresas españolas como socios privilegiados para el desarrollo de proyectos prioritarios para las autoridades estadounidenses en áreas como las energías renovables, infraestructuras de transporte, medioambiente, gestión sanitaria, biotecnología o servicios educativos basados en el idioma castellano. A ello se une una intensa agenda de relaciones institucionales al máximo nivel en la que el Ministro de Industria Turismo y Comercio ha sido valedor de nuestras empresas antes las autoridades de Estados como el de Texas, California, Colorado o Illinois.

– Creando lazos institucionales en mercados estratégicos. La experiencia de ICEX en todo tipo de actividades en el amplio campo de los servicios de facilitación de internacionalización genera interés por parte de diversas instituciones en mercados exteriores y entre ellos en mercados estratégicos. Esta ventaja puede aprovecharse, entre otras cosas, como vía de promoción de imagen-país, que además facilite contactos y tenga consecuencias operacionales positivas para la oferta española de bienes y servicios. Se ha planteado tal eventualidad particularmente en el campo de la formación. Este es el caso de los cursos del Centro de Educación a Distancia para el Desarrollo Económico y Tecnológico (CEDDET), que procura formación *online* para expertos de instituciones latinoamericanas y en cuyo ámbito se han desarrollado en 2009: 12 cursos con la participación de 542 profesionales latinoamericanos procedentes de 19 países. Y también es el caso del convenio con la Escuela de Ad-

ministración Pública EDA (China) que viene operando desde 2006 y ha permitido la preparación e instrucción de más de 100 formadores de este prestigioso centro así como a cuadros y directivos de la Administración pública china para que tengan un conocimiento más profundo de la realidad española.

4. ICEX trabaja activamente en impulsar la cooperación institucional para la internacionalización. La actividad desplegada por instituciones de las comunidades autónomas y otras entidades como el Consejo Superior de Cámaras o la CEOE, así como por plataformas locales, sectoriales, profesionales, etcétera, para impulsar la internacionalización de empresas, crece día a día, y de ello hay que felicitar. El objetivo es apoyar iniciativas y aunar esfuerzos en lo posible.

La creación del Consejo Interterritorial de Internacionalización (CII) en 2006 ha sido un paso importante en la dirección de esa promoción conjunta y coordinada en el exterior, ya que sienta en la misma mesa a las CCAA, CEOE y al CSC. En su marco se están desarrollando iniciativas de interés común para estos actores que trabajan en pro de la internacionalización empresarial.

Uno de sus primeros campos de actuación se centra en los Planes de Acción Conjunta en Grandes Mercados, integradores de actividades pluri-institucionales, de promoción en regiones y mercados geográficos, sectoriales, instrumentales o de otro tipo, que permiten dar saltos cualitativos, operativos y de imagen-país en dichas zonas. Así se están llevando a cabo iniciativas como el Plan de Promoción de Alimentos y Vinos de España en China 2007-2009 al que se ha decidido dar continuidad otros tres años más; el Plan de Promoción Industrial en la India en cuyo diseño se sigue avanzando; y el Plan de Plan de Apoyo a la Internacionalización de Materiales de Construcción acordado en 2009 que se desarrollará a partir de 2010.

Otra de las líneas de trabajo del CII en 2009 contempla labores de investigación sobre aspectos microeconómicos de la internacionalización, campo poco explorado hasta la fecha. A ello se ▷

dedica el grupo de trabajo sobre las empresas potencialmente exportadoras (EPEX) que ha venido planteando los términos de referencia para la caracterización de éstas con vistas a desarrollar una investigación al respecto en el año 2010.

Se ha puesto igualmente en marcha en el marco del CII el Programa de Puesta en Común de Buenas Prácticas, por el que se intercambia en los diferentes ámbitos funcionales (formación, información, análisis, planificación, evaluación, red exterior, etcétera), lecciones aprendidas por las distintas instituciones del CII, que sean de interés común para las demás instituciones miembros.

De manera adicional al CII, ICEX impulsa la cooperación bilateral con las CCAA así como con las asociaciones sectoriales, la CEOE y las cámaras de comercio en base a reuniones bilaterales corporativas frecuentes y colaboraciones de interés mutuo.

Las mismas reflexiones y propósitos animan a ICEX en relación con el conjunto de instituciones públicas del Estado involucradas en la acción exterior (ICEX colabora en forma creciente con las actividades del Instituto Cervantes, AECE, SEACEX, MAPA, etcétera) y fundaciones e instituciones de otros ámbitos con objetivos coincidentes a los de ICEX (es el caso de los convenios de colaboración suscritos con las Casas de América, Asia, y África, y los Consejos de España con China, EEUU y Japón, y con la Fundación Instituto Elcano, etcétera).

5. Por último, se considera necesario el fomento de una cultura de mejores prácticas en el desempeño. La visión explicitada de ICEX: «ser la organización pública de referencia para las empresas y los grupos de interés españoles en materia de internacionalización» remite al modelo de funcionamiento que es esperable hoy en día de una agencia estatal impulsora de la internacionalización en una economía moderna. ICEX se compromete a generar un valor añadido en su intervención basado en un claro anclaje estratégico de la gestión del día a día y una completa justificación de cada actividad en función de un marco, definido y asumido por todos los agentes internos y externos involucrados en el proceso.

5.23. CESCE. El Seguro de Crédito a la Exportación

5.23.1. La emisión de seguro por cuenta del Estado

En el año 2009, el valor de las operaciones aseguradas por cuenta del Estado alcanzó 8.940 millones de euros, un 28 por 100 más que en 2008.

El seguro emitido fue de 7.293,4 millones de euros, un 32 por 100 por encima de la cifra correspondiente al año anterior. Excluidas las modalidades de póliza abierta de gestión de exportaciones (PAGEX) y póliza de seguro de crédito exterior para pymes (P100) y multimercado, el seguro emitido alcanzó un total de 4.126,1 millones de euros. Este último importe representa, con respecto al año 2008, un incremento de un 132,1 por 100 y no sólo supera con creces el promedio de 1.000 millones de euros anuales de otros años, sino que duplica el importe alcanzado en los años de mayor expansión, por lo que constituye una cifra extraordinaria de contratación en la historia de la compañía.

Los principales destinos de la emisión fueron Venezuela con un 15,8 por 100 del total emitido y Emiratos Árabes Unidos con un 15,6 por 100. Les siguen Brasil (9,4 por 100) y Rusia (4,8 por 100), México, Angola e Irán, con cerca del 3 por 100 cada uno, seguidos de Marruecos, China y Turquía con cerca de un 2 por 100.

La distinción del seguro en las distintas modalidades de crédito merece los siguientes comentarios:

Crédito a comprador

La emisión de seguro en la modalidad de «crédito a comprador» alcanzó la cifra de 1.813,5 millones de euros, que supone un incremento del 130 por 100 respecto al año 2008.

Los principales países receptores de exportaciones aseguradas correspondientes a operaciones con financiación a más de un año han sido Emiratos ▷

Árabes Unidos (55 por 100), Rusia (17 por 100), y Angola (11 por 100) que concentran entre los tres, prácticamente el 83 por 100 del volumen de las exportaciones aseguradas en el año 2009 en esta modalidad.

Crédito suministrador

En «crédito suministrador» se ha experimentado nuevamente una expansión excepcional. El total de seguro emitido alcanzó en 2009 un importe de 1.588 millones de euros, cinco veces más que la cifra de 2008, lo que sitúa a la emisión en esta modalidad en unos niveles extraordinarios. Casi un 99,4 por 100 de este importe corresponde a operaciones de plazo inferior a dos años y sólo un 0,6 por 100 a operaciones de medio y largo plazo. Este incremento obedece a la contratación de una gran operación con Venezuela, que supone el 66 por 100 del seguro emitido en esta modalidad, y 2 con Brasil (31 por 100).

Póliza de seguro de confirmación de créditos documentarios

La emisión de seguro en créditos documentarios, sin embargo, se ha mantenido en niveles semejantes a los del año pasado. En 2009 sumó 173 millones de euros, lo que supone un incremento de un 6 por 100 con respecto a la cifra de 2008.

En cuanto a su distribución geográfica, Irán concentra el 26 por 100 del seguro emitido en el año, seguida por India (14 por 100), y Vietnam (12 por 100).

Póliza abierta de gestión de exportaciones, póliza 100 y multimercado

La emisión de seguro en el ejercicio 2009 por cuenta del Estado en esta modalidad ascendió a 3.167 millones de euros, lo que supuso un descenso del 15,5 por 100 con respecto al año anterior.

Como principales destinos destacan, en Latinoamérica, México, Brasil, Argentina, Chile, Colombia,

Perú y Venezuela que concentran unos 398 millones de euros, lo que supone el 12,5 por 100 de toda la emisión en estas modalidades. Respecto al grupo de países recientemente incorporados a la Unión Europea sobresalen Polonia, República Checa, Hungría y Rumanía, que suman entre los cuatro un total de 295 millones de euros, lo que equivale al 9,3 por 100 de la emisión. Marruecos mantiene su tradicional posición como principal destino en el Norte de África, seguido de Argelia y Túnez; en conjunto, estos países suponen el 7,1 por 100 de la emisión en estas modalidades (225 millones de euros). Turquía sigue siendo un destino individual importante de la emisión (3,3 por 100).

El riesgo en vigor asumido por cuenta del Estado a finales de 2009 ascendía a 13.065 millones de euros, un 24 por 100 más que el año anterior. Con esta cifra continúa la tendencia ascendente que comenzó el año pasado.

La cartera se compone fundamentalmente de 40 países que suponen casi el 94 por 100 del riesgo, porcentaje similar al de años anteriores. Por encima del 8 por 100 de la cartera se encuentran ahora cuatro destinos, México, Venezuela, Brasil y Cuba.

La distribución geográfica de la cartera muestra que México fue de nuevo en 2009 la primera concentración de riesgo, con un peso del 10 por 100 del total, porcentaje inferior al del año pasado. El segundo lugar lo ocupó Venezuela con un 9,90 por 100 (registra, pues, una subida espectacular, ya que en 2008 representaba un 2,7 por 100). Brasil ocupó el tercer puesto con un 9,35 por 100, desbancando a Cuba a un cuarto puesto con un 8,26 por 100. La quinta concentración de riesgo correspondió a Emiratos Árabes Unidos, con un porcentaje del 7,81 por 100, seguido de Turquía (5,36 por 100), Rusia (4,27 por 100), Irán (4,10 por 100), Angola (3,97 por 100) y Egipto (2,97 por 100).

Los pagos por indemnizaciones sobre los riesgos asumidos por cuenta del Estado ascendieron en el año 2009 a 31,2 millones de euros, lo que ha supuesto un incremento del 14,8 por 100 en relación con esta misma cifra en el año 2008, colocándose al nivel del año 2007. ▷

CUADRO 5.8
PRINCIPALES INDICADORES DE RIESGOS POR CUENTA DEL ESTADO

	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
(1) Seguro emitido neto	5.664.638,33	4.878.222,10	4.667.835,71	5.270.588,82	6.165.955,06	5.436.417,79	5.525.528,05	7.293.398,79
(2) Primas devengadas.....	77.098,89	79.489,39	63.608,98	83.762,96	85.014,52	66.338,73	69.047,87	136.807,03
(3) Indemnizaciones.....	241.977,78	155.308,67	76.767,27	58.247,92	49.891,96	31.196,63	27.029,66	31.206,22
(4) Recobros	270.320,26	308.798,26	265.449,00	856.385,93	1.687.569,26	307.398,04	213.221,62	121.747,11
(5) Siniestralidad neta (3) – (4).....	-28.342,48	-153.489,59	-188.681,73	-798.138,01	-1.637.677,30	-276.201,41	-186.191,96	-90.540,89

Fuente: CESCE.

En la distribución de indemnizaciones pagadas por países vuelve a destacar México como primer país de la relación, con un importe total de 17,68 millones de euros, que ha supuesto el 57 por 100 de la cifra total de pagos efectuados en el año 2009, lo que supone un incremento de un 30 por 100 con respecto a las indemnizaciones pagadas en 2008 con este país.

Venezuela ha pasado a ocupar el segundo lugar en importancia en el pago de indemnizaciones, con 4,39 millones de euros, casi un 14 por 100 del total, siguiéndole muy de cerca Brasil con 4,33 millones de euros. En el caso de Venezuela hay que destacar que la cifra de indemnizaciones ha aumentado de manera espectacular con respecto a la del año pasado que era sólo de 77 millones de euros.

En cuarto lugar aparece Argentina, con 1,53 millones de euros, menos de la tercera parte que en 2008.

Estos cuatro países han generado el 90 por 100 de las indemnizaciones pagadas en el año 2009.

Los recobros en el año 2009 han alcanzado la cifra de 121,7 millones de euros, lo que supone una vez más la cifra más baja de los últimos años. Los recobros vienen descendiendo desde que llegaron a su fin las grandes operaciones de prepagos y cancelación de atrasos de los últimos años (Rusia, Argelia, Perú, Brasil, Angola).

Por decimocuarto año consecutivo, la diferencia entre recobros obtenidos e indemnizaciones pagadas ha sido positiva. Los recobros superaron a las indemnizaciones en 90,5 millones de euros, si bien dicha cifra es la mitad que el año pasado.

En 2009 sobresalen los recobros de Angola (intereses de demora), Egipto, Indonesia, Argentina, Nicaragua, República Dominicana y Ecuador.

En cuanto a los Convenios de Refinanciación, en el año 2009 se han firmado dos acuerdos, uno con la República del Congo y otro con Costa de Marfil, ambos según los términos de alivio de deuda previstos en la iniciativa HIPC.

El importe total de las sumas refinanciadas, incluyendo cuotas atrasadas y créditos pendientes de vencer, ascendió a 63,60 millones de euros, de los cuales 57,89 fueron condonados.

El flujo total de caja, incluido el cobro de primas y recobros y pagos por indemnizaciones, asciende en 2009 a 181,8 millones de euros, importe menor que los 243,1 millones de euros del mismo período de 2008, pero todavía importante y de nuevo positivo, como ocurre desde hace catorce años, momento en que se invirtió la tendencia negativa que prevaleció en el período 1982-1995. El descenso es consecuencia de los menores recobros de siniestros y de refinanciaciones habidos en 2009, confirmándose por lo tanto la tendencia descendente que preveíamos desde 2007.