

## CAPÍTULO 5

### LA POLÍTICA COMERCIAL ESPAÑOLA

#### 5.1. La Ronda Doha de la Organización Mundial del Comercio

##### 5.1.1. Un año 2008 muy intenso

La Ronda Doha recibió un impulso político importante durante la Cumbre del G-20 celebrada en noviembre de 2008 en Washington. El comunicado que los líderes mundiales firmaron en esa ocasión instaba a los responsables de comercio a alcanzar un acuerdo antes de final de año.

La presión por conseguir el ansiado acuerdo aceleró los trabajos en la sede de la Organización Mundial del Comercio (OMC) en Ginebra, y los presidentes de los grupos de negociación pudieron presentar nuevos textos sobre los dos principales capítulos de la Ronda Doha: agricultura y NAMA (*Non-agricultural Market Access* –productos industriales y de la pesca–). La idea era acordar los parámetros fundamentales en estas dos áreas de la negociación y seguir trabajando sobre el resto de capítulos de la Ronda (servicios, reglas, indicaciones geográficas, facilitación del comercio).

A partir del Comunicado del G-20, el director general de la OMC, el francés Pascal Lamy, intensificó las consultas con los miembros más significativos de la negociación. La diplomacia internacional también se movilizó y se multiplicaron los contactos bilaterales al más alto nivel. Finalmente, las consultas no permitieron acercar suficientemente las posiciones de los principales actores y no fue posible ni aconsejable reunir a los ministros de Comercio antes de final de año.

La Ronda Doha acumula una cascada de fracasos desde su lanzamiento en 2001. La reunión de ministros de Comercio que se celebró en julio de

2008 fue la ocasión en que más cerca se estuvo de saborear un acuerdo. En aquel momento las negociaciones se colapsaron por las divergencias en torno al mecanismo especial de salvaguardia en agricultura para los países en desarrollo. Este mecanismo contempla aumentos temporales de los aranceles para hacer frente a los incrementos súbitos de las importaciones o a la caída de los precios. La posición beligerante de un grupo de países, liderados por la India, impidió desbloquear la situación, a pesar de los enormes avances producidos durante nueve días de intensas negociaciones.

En este último intento de 2008, la responsabilidad del fracaso se atribuye a las iniciativas sectoriales en NAMA. Se trata de iniciativas que tienen por finalidad reducir, armonizar o, según proceda, eliminar los aranceles para determinados sectores industriales, en mayor medida que la que resultaría de aplicar una fórmula general. Estados Unidos pretendía que la participación en estas negociaciones sectoriales fuera obligatoria, demanda que fue rechazada firmemente por Brasil, India y China.

Para evitar males mayores, Pascal Lamy decidió suspender las negociaciones y retomarlas cuando hubiera un nuevo equipo negociador en Estados Unidos. La Unión Europea hizo todo lo posible para que se llegara a un acuerdo, convencida de la necesidad de inyectar confianza en la capacidad de los líderes de tomar decisiones conjuntas y en el sistema multilateral de comercio.

##### 5.1.2. Antecedentes y evolución de la Ronda Doha

La OMC nació el 1 de enero de 1995 pero desde 1948, el Acuerdo General sobre Aranceles Adua- ▷

neros y Comercio estableció las reglas del sistema (conocido como el GATT por sus siglas en inglés).

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.

La Conferencia Ministerial es el órgano supremo de adopción de decisiones de la OMC. Hasta la fecha se han celebrado 6 Conferencias: en Singapur (1996), Ginebra (1998), Seattle (1999), Doha (2001), Cancún (2003) y Hong Kong (2005).

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 Gi-

nebra 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 deberían 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 separa (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 organiza 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.

### 5.1.3. Capítulos en discusión

Las negociaciones se organizan en torno a los siguientes capítulos: agricultura, NAMA, servicios, reglas, 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 Falconer 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.

#### 5.1.3.1. Agricultura

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

En el acceso a los mercados, se pretenden mejoras sustanciales con un trato especial y diferenciado para los países en desarrollo (PED). 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 las 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 disciplinas 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 plátano, el algodón y el azúcar.

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.

#### 5.1.3.2. *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 para los PED es fundamental y la no reciprocidad plena en los compromisos de reducción.

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 un(os) límite(s) máximo(s) para los derechos arancelarios de todos los miembros. Existen también propuestas de tratamiento más ambicioso en determinados sectores. 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.

#### 5.1.3.3. *Servicios*

El formato de las negociaciones supone la presentación de ofertas revisadas en el acceso a los mercados, con objeto de proporcionar un acceso efectivo a los mercados de 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.

#### 5.1.3.4. *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.

#### 5.1.3.5. *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.

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.

#### 5.1.3.6. *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 (PMA). La Unión Europea concede este tratamiento desde hace tiempo a través de su iniciativa conocida como *Everything But Arms*. Está previsto que Estados Unidos y Japón empiecen a conceder acceso libre a estos países en 2008 y algunos PED más adelantados también han anunciado que harán un esfuerzo en este sentido.

#### 5.1.4. *Reunión ministerial de 2008*

El director general de la OMC, Pascal Lamy, convocó una reunión ministerial en Ginebra, a partir del 21 de julio, ante la necesidad de acordar las modalidades de negociación en los dos capítulos clave de la Ronda, la agricultura y el acceso a mercado de productos industriales. También se pretendía avanzar en el capítulo de servicios con la celebración de una conferencia con ofertas de acceso a mercado, y sentar las bases para lograr resultados en mejora de la protección de los derechos de propiedad intelectual.

La cita convocó a los miembros más significativos (unos 35 países) para la consecución de un acuerdo que, de haberse alcanzado, debería haber sido aprobado por los 153 miembros que en la actualidad pertenecen a la OMC.

##### 5.1.4.1. *Desarrollo de la reunión ministerial*

La negociación se inició de forma lenta y con posiciones distanciadas entre los países desarrollados y los países emergentes. La presión sobre la Unión Europea no era excesiva, al haber dado suficientes muestras de flexibilidad en los últimos meses. Sin embargo, Estados Unidos sí estuvo sometido en todo momento a mayor presión por la posición tibia que adoptó hace tiempo en estas negociaciones. Los ministros se basaron en documentos de trabajo que con carácter previo a la reunión, se habían circulado sobre agricultura y NAMA.

Los primeros síntomas de que un acuerdo era posible llegaron cuando el llamado G-7 (grupo *ad hoc* formado por Estados Unidos, la Unión Europea, Japón, China, India, Brasil y Australia) se puso de acuerdo en determinados parámetros importantes, hasta entonces indefinidos en los capítulos de agricultura y NAMA.

La propuesta del G-7 se podía considerar como un paquete parcial de modalidades, aunque incompleto, al no incorporar elementos importantes para la Unión Europea, como es la solución para el plá- ▷

tano y la protección de las indicaciones geográficas.

Otra circunstancia alentadora fue la celebración de la Conferencia de Señalamiento en Servicios, en la que participaron 31 miembros, y que desde el principio contó con el apoyo de la Unión Europea. En ella se pretendían negociar nuevas concesiones de apertura de mercados en este importante sector. India fue el país que más compromiso mostró, así como China, Pakistán, Chile o México. Estados Unidos mostró más prudencia y menos apertura de la prevista.

Sin embargo, a pesar de los buenos augurios, la situación de las negociaciones pasó a una fase crítica cuando la India (a la cabeza de otros países emergentes, miembros del G-33 como China o Indonesia) endureció su posición sobre uno de los elementos del apartado agrícola. En efecto, con el llamado Mecanismo Especial de Salvaguardia, la India pretendía conseguir un sistema que les permitiera proteger una amplísima cantidad de productos a través de un mecanismo automático de elevación de aranceles, hasta niveles sustancialmente superiores a los consolidados, cuando aumentaran las importaciones. Esta pretensión fue duramente contestada por Estados Unidos. Los países emergentes se defendieron de estos ataques acusando a Estados Unidos de conceder millonarias subvenciones distorsionantes a sus productores agrícolas.

A este hecho, se añadió un segundo problema con la resistencia de China a aceptar la propuesta de Estados Unidos sobre la necesidad de comprometerse a eliminar aranceles en sectores industriales completos como el químico o la electrónica.

Tras largas horas de arduas negociaciones, con cruce de duras acusaciones, el director general de la OMC anunció el martes 29 de julio que los ministros habían fracasado en su intento de alcanzar un acuerdo y que la reunión se había colapsado. Pascal Lamy realizó, no obstante, un llamamiento para aprovechar el avance que se había logrado en estos nueve días de intensas negociaciones.

### 5.1.5. Situación actual y perspectivas

Después del fracaso de la reunión ministerial de julio, la Ronda tuvo una nueva oportunidad tras el Comunicado del G-20 antes mencionado. Sin embargo, el compromiso político de llegar a un acuerdo antes de 2008 no tuvo el efecto esperado y 2008 se despidió sin que este deseo se viera cumplido.

El calendario político de miembros importantes de la OMC, como son Estados Unidos y la India, no ha contribuido a flexibilizar posiciones que permitieran alcanzar la convergencia necesaria. La nueva Administración americana ha tenido como objetivo prioritario la aprobación de un plan de estímulo económico que ha retrasado su posicionamiento en otros asuntos como la política comercial.

En cualquier caso, la Ronda Doha desde 2008 en mejores condiciones que a principios de año. En la reunión ministerial de julio se produjeron avances significativos que han quedado reflejados en nuevos borradores de negociación. Sólo el tiempo dirá si estos avances quedan consolidados o si se produce una marcha atrás.

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 nos preocupan, creemos que se deben hacer todos los esfuerzos posibles para finalizar la Ronda Doha. Somos conscientes de que 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. Recordemos que si todos los miembros de la OMC subieran sus aranceles desde los niveles aplicados hasta los consolidados, el producto interior bruto (PIB) mundial perdería 450.000 millones de dólares. ▷

Recientes estudios estiman igualmente que las ganancias para el PIB mundial de un acuerdo que incluya agricultura, NAMA, servicios y facilitación del comercio ascenderían a 167.000 millones de dólares y que todas las regiones del mundo saldrían ganando.

## 5.2. Los procesos de adhesión a la OMC

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 OMC.

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 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 inte-

lectual 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 la 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 a la OMC suele durar mucho tiempo, en particular por 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 (PMA) 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.

En 2008, tras la ratificación de la adhesión por parte de sus respectivos Parlamentos, Ucrania y Cabo Verde se han convertido en miembros de pleno derecho de la OMC. Estas adhesiones acercan a la OMC a la universalidad, lo que permite fortalecer el sistema multilateral de comercio, reduciendo los obstáculos al comercio internacional y mejorando la transparencia de las políticas comerciales. Además, la adhesión a la OMC su- ▷

pone la integración de los nuevos miembros en la economía internacional, favoreciendo su desarrollo y las reformas económicas.

Ucrania se convirtió en el 152º miembro de la OMC el 16 de mayo de 2008, 30 días después de finalizado el procedimiento de ratificación nacional. Ucrania, el segundo país más extenso de Europa, es un país agrícola y con industria pesada, que tiene una población de 46,6 millones de habitantes. El conjunto de la UE es el principal socio comercial de Ucrania (destacan las relaciones comerciales con Alemania, Italia, Polonia y Reino Unido). Por países, destaca el peso de Rusia, además de Turquía, Bielorrusia y EEUU. Tras haberse completado la adhesión a la OMC, la UE está negociando un Acuerdo de Libre Comercio con Ucrania.

El 23 de julio de 2008, la OMC dio la bienvenida a su miembro más reciente, Cabo Verde. Cabo Verde, que se graduó de su estatus de PMA el 31 de diciembre de 2007, ha aplicado en los últimos años políticas económicas orientadas al mercado, facilitando la inversión extranjera, fomentando el sector privado mediante privatizaciones y desarrollando el turismo, las industrias manufactureras ligeras y la pesca. Para los empresarios españoles, Cabo Verde supone en cierta medida una «extensión» de las Islas Canarias, por su climatología y potencialidades económicas. El principal socio comercial de Cabo Verde es con diferencia Portugal, aunque España figura entre los cinco primeros.

Una vez finalizados los procesos de adhesión de Ucrania y de Cabo Verde, existen 29 procesos de adhesión a la OMC pendientes<sup>1</sup>, 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 a la OMC tiene que ver muchas veces con la existencia de inestabilidad polí-

tica 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. En los últimos meses, se han relanzado las negociaciones bilaterales, pero aún quedan por aclarar cuestiones relevantes, en particular en el ámbito de la energía. 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. El español Víctor Echevarría preside su Grupo de Trabajo desde 2006. 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 el de Libia, la UE apoya activamente su adhesión a la OMC.

La UE también apoya especialmente la adhesión a la OMC 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 y su paquete de adhesión podría ser adoptado a lo largo de 2009. Serbia y Bosnia y Herzegovina mantienen el impulso del proceso y podrían concluirlo en 2010. 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). Todos estos países han mostrado recientemente su interés por proceder de forma rápida en las negociaciones que tienen pendientes. Los tres prime- ▷

<sup>1</sup> 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.

ros han incrementado sus esfuerzos preparando reformas legislativas para adecuar sus normas a las de la OMC. El caso de Vanuatu es especial, ya que había concluido las negociaciones en 2001, cuando bloqueó el proceso debido a un periodo 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. No obstante, es necesario que Rusia cierre las últimas negociaciones que quedan pendientes, entre las que destacan por motivos políticos las que mantiene con Georgia. Por otra parte, Rusia debe cerrar algunas cuestiones multilaterales y bilaterales abiertas. Aunque Rusia ha declarado su interés por ingresar en la OMC en 2009, no es probable que su adhesión se produzca a lo largo de este año.

El proceso de adhesión de Kazajstán a la OMC también ha progresado en el último año, más a nivel bilateral que a nivel multilateral. Con suficiente implicación del Gobierno de Kazajstán su adhesión podría acelerarse en 2010, sin embargo la negociación en curso de una unión aduanera con Rusia y Bielorrusia podría interferir en el proceso. Azerbaiyán, por su parte, ha impulsado en los últimos meses las negociaciones bilaterales de acceso al mercado. Los procesos de Bielorrusia y Uzbekistán están en un estado mucho más inicial, no estando previsto que finalicen en el futuro próximo.

### 5.3. Contenciosos comerciales más importantes

El procedimiento previsto por la OMC para resolver los desacuerdos comerciales en el marco

del Entendimiento sobre Solución de Diferencias (ESD) es 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 participa 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 para ver si pueden resolver sus diferencias de mutuo acuerdo. También pueden recurrir a la mediación del director general de la OMC. 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.

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 re-examen. 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. Es posible la apelación en caso de desacuerdo. El procedimiento de apelación se basa únicamente en cuestiones de derecho y es examinado por el Órgano de Apelación establecido por el OSD.

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. Si no adopta las medidas oportunas dentro de ese plazo, tendrá que entablar negociaciones con el país reclamante para establecer una compensación mutuamente aceptable. En cualquier caso, ▷

el OSD vigila 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 un grupo especial, 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 la actualidad, la UE participa activamente en 36 contenciosos comerciales (contados por separado, por países): en 16 de estos casos la CE es la parte reclamante (ofensivos) y en los 20 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, EEUU, Ecuador, Honduras, India, Japón, Nicaragua, Panamá, Tailandia y Taipei chino).

Entre ellos, destaca el número de casos que enfrentan a la UE con EEUU. De la cifra total de 36 casos, trece corresponden a disputas con EEUU, de las cuales siete son ofensivas, relacionadas sobre todo con el uso incorrecto de los instrumentos de defensa comercial, y seis defensivas (casos de las hormonas, plátanos, organismos genéticamente modificados (OGM), aeronaves, Acuerdo de Tecnología de la Información, y carcasas de pollo).

En el último año, 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, el caso del Acuerdo sobre Tecnología de la Información o el caso contra la India por discriminación impositiva al vino y las bebidas espirituosas). 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)<sup>2</sup> 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 17β* 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 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 ▷

<sup>2</sup> DS: solución de diferencias.

cambió 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 resulta perjudicial para los intereses españoles porque, aunque se han excluido productos de la lista de 1999 cuyo valor de exportación era significativo (pan tostado, zumos, cebollas), los nuevos productos incluidos alcanzan un valor muy superior (destaca la inclusión de las conservas de melocotones). Consciente del perjuicio para los Estados miembros, la Comisión está negociando una solución con EEUU que impida la imposición de *sanciones carrusel* por parte de EEUU.

Si no se consiguiera llegar a un acuerdo, cabe la posibilidad de que la UE inicie otro caso de solución de diferencias en la OMC contra las *sanciones carrusel*. En el año 2000, EEUU ya intentó cambiar la lista de sanciones del caso de las hormonas, por lo que la UE inició un caso que se paralizó pues EEUU nunca llegó a cambiar la lista.

*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/tonelada 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 y Pacífico, que venían disfrutando de un trato preferencial no recíproco).

Los casos más recientes fueron suscitados por Ecuador (en 2006) y por EEUU (en 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 la suspensión de las negociaciones de la ronda Doha a finales de julio, la solución propuesta por Lamy no pudo adoptarse. La UE continúa pues negociando con los países implicados para poder alcanzar un acuerdo y cumplir con las recomendaciones del órgano de apelación.

*Caso sobre organismos genéticamente modificados.* 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. Aunque en enero de 2008, EEUU solicitó la imposición de represalias contra la UE, finalmente se acordó no hacerlo, al menos hasta la conclusión de un eventual procedimiento de cumplimiento del artículo 21.5 del ESD.

►

*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 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 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 podría estar listo en sesenta días.

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 se hizo público el 4 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.

*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 respecti-

vamente, 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 al alargamiento de 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 no se ha producido. El panel ha comunicado recientemente que antes de julio de 2009 el informe ▷

provisional del DS 316 no estará disponible. Este retraso resulta extraordinario y no tiene precedentes en el ámbito de la OMC. Cuanto más tarde se publique el informe provisional, mayor es el riesgo de que las conclusiones se queden obsoletas, puesto que el mercado podría haber cambiado afectando a los fundamentos que eventualmente sustenten los argumentos del informe.

*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 afectan 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.

*Caso contra medidas de China a las partes de automóvil.* En 2006, la UE, EEUU y Canadá pidieron consultas con China porque ésta imponía a los conjuntos de partes y piezas de vehículos el arancel correspondiente a los vehículos completos (significativamente más elevado) cuando las partes constituían el conjunto necesario para el montaje de un vehículo, o cuando el precio de las partes y piezas importadas suponían un 60 por 100 o más del valor del vehículo (DS 339, DS 340 y DS 342). Éste fue el primer caso en el que se pidieron consultas a China en el marco del mecanismo de solución de diferencias de la OMC.

Las consultas no dieron resultados, por lo que se estableció un panel (único para los tres casos),

que falló contra China. China apeló y, el 12 de enero de 2009, el órgano de apelación volvió a dar la razón a la UE. Las partes litigantes deberán acordar un plazo de tiempo razonable para que China cumpla el dictamen del órgano de apelación.

*Caso contra las cuotas compensatorias de México sobre las importaciones europeas de aceite de oliva.* En 2005, a partir de una investigación por subvención de precios, México impuso cuotas compensatorias definitivas (ya existían provisionales) por «retraso en el establecimiento de la industria nacional» sobre las importaciones comunitarias de aceite de oliva. La UE decidió iniciar un caso de solución de diferencias (DS 341) y se estableció un panel cuyo informe definitivo se publicó el 4 de septiembre de 2008. Éste dictaminó que, por razones básicamente formales, México había incumplido el Acuerdo de Subvenciones y Medidas Compensatorias.

Cumpliendo con las recomendaciones del panel, México derogó las cuotas compensatorias definitivas sobre las importaciones comunitarias de aceite de oliva el 19 de noviembre de 2008. Esta resolución cumple también con una sentencia de 2008 del Tribunal Federal de Justicia Fiscal y Administrativa de México. Este caso había sido iniciado por la empresa Ybarra en 2005. En definitiva, con la derogación de las cuotas compensatorias, se zanja un problema que afectaba a los exportadores españoles de aceite desde 2005.

*Caso contra exenciones y reducciones fiscales discriminatorias de Canadá con respecto al vino y la cerveza.* En noviembre de 2006, la UE pidió consultas a Canadá (DS 354) sobre unas nuevas medidas por las que se otorgaban exenciones y reducciones fiscales al vino y la cerveza canadienses, mientras se mantenían las tasas para las importaciones europeas de estos productos. Las consultas han dado lugar a una solución mutuamente acordada. En efecto, Canadá publicó en diciembre de 2008 una orden en virtud de la cual se reducen *erga omnes* los aranceles de ciertos vinos y cervezas a partir del 1 de enero de 2009. ▷

*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.

*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 aprobado 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 (entre China y la UE, EEUU y Canadá) idénticos 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 entrarán en vigor el 1 de junio de 2009.

*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 (*Liquid Cristal Display* –LCD–); 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 grabados 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. Desde el establecimiento de su composición, el panel cuenta en general con seis meses para elaborar su informe.

*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 y se mantendrán en 2009 ya que la UE ha extendido su petición de consultas, cubriendo un nuevo estado (Karnataka).

*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 tendrán lugar en el primer semestre 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.* En 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. Este es el caso más reciente en el que, por ahora, está implicada la UE. ▷

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

### 5.4.1. Antecedentes en la OMC

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. En concreto, el párrafo 57 de la declaración señala que la ayuda para el comercio deberá tener el objetivo de ayudar a los países en desarrollo, en particular a los países menos avanzados (PMA), 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 ayuda para el comercio, 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.

Los ministros reconocen en Hong Kong que, si bien el volumen de la ayuda destinada a la asistencia técnica y a la creación de capacidad relacionada con el comercio, ha aumentado de manera sostenida desde el inicio de la Ronda Doha, se necesita una mayor asistencia.

Tras la celebración de la Conferencia de Hong Kong, el director general de la OMC designa un equipo de trabajo para elaborar recomendaciones sobre la forma de hacer operativa lo antes posible la ayuda para el comercio, sin condicionarla al éxito de la Ronda.

Por ayuda para el comercio se entiende:

- Las dos categorías tradicionales de asistencia técnica relacionada con el comercio (apoyo a polí-

tica y regulación comercial y el apoyo al desarrollo comercial).

- Las tres categorías adicionales identificadas por el equipo de trabajo (apoyo a infraestructuras relacionadas con el comercio, apoyo a la creación de capacidad productiva y ajustes relacionados con el comercio).

El equipo de trabajo de la OMC estima en sus recomendaciones que la ayuda para el comercio ha de tener como objetivo el fortalecimiento del proceso de determinación de las necesidades a nivel nacional, la respuesta de los donantes y la relación entre esa respuesta y las necesidades identificadas.

Igualmente, el equipo de trabajo insta a los miembros a reforzar la vigilancia en todos los niveles –multilateral, regional y nacional– y que la información que se reciba se refleje en los exámenes globales periódicos de la ayuda para el comercio. Se identificaron tres categorías de vigilancia:

1. Una vigilancia global, llevada a cabo por el Comité de Ayuda al Desarrollo del CAD.
2. Una vigilancia por los donantes, en forma de autoevaluaciones.
3. Una vigilancia por los países socios, también en forma de autoevaluaciones.

La autoevaluación se realiza a través de cuestionarios que la Organización para la Cooperación y el Desarrollo (OCDE) y la OMC envían conjuntamente a los donantes y a los beneficiarios.

La primera revisión global se celebró en la OMC en Ginebra los días 20 y 21 de noviembre de 2007. En 2008 no hubo revisión global pero se revisaron los cuestionarios utilizados en el ejercicio de vigilancia de 2007 para mejorar la calidad, la actualidad y la utilidad de la información que los países socios (receptores) pueden aportar. Los cuestionarios revisados han sido enviados a final de 2008 y servirán para la elaboración de un informe conjunto de la OMC y la OCDE que será presentado en la segunda revisión global prevista para los días 6 y 7 de julio de 2009.

Las respuestas a los cuestionarios se utilizarán para obtener información sobre las estrategias de desarrollo del comercio, las diferencias entre las ▷

necesidades y la ayuda efectiva y los costos de transacción.

En la primera revisión global de la ayuda para el comercio se propuso, entre otras cosas, que en el futuro la labor de vigilancia siguiera también los progresos hechos en la aplicación de la ayuda para el comercio y su repercusión. Por esta razón, los días 15 y 16 de septiembre de 2008 se celebró en la OMC un Simposio sobre la Vigilancia y la Evaluación, al objeto de identificar indicadores adecuados para medir los progresos en la creación de capacidad comercial y supervisar la aplicación del programa de trabajo de la OMC sobre la ayuda para el comercio. Esta tarea no está exenta de dificultades pero se ha podido elaborar un proyecto preliminar de indicadores que incluye secciones sobre las corrientes de la ayuda para el comercio, los resultados comerciales, la capacidad comercial y los incentivos, y se están manteniendo consultas para perfeccionarlo y presentarlo en el Comité de Comercio y Desarrollo de la OMC.

Por último, en 2008 se ha iniciado el proyecto de crear una red de conocimientos sobre la ayuda para el comercio, utilizando las tecnologías de la información para establecer puntos de contacto, dar a conocer actividades, compartir mejores prácticas, etcétera.

#### **5.4.2. Actuaciones comunitarias**

La Unión Europea reconoció en Hong Kong la necesidad de una mayor asistencia y se comprometió a que en 2010 se estarían dedicando 2.000 millones de euros anuales en asistencia técnica relacionada con el comercio (1.000 millones de euros la Comunidad y 1.000 millones los Estados miembros), es decir, en las dos primeras categorías de ayuda para el comercio antes mencionadas.

El Consejo de Asuntos Generales y Relaciones Exteriores (CAGRE) reunido en Bruselas en octubre de 2006 tomó la decisión de hacer operativos los compromisos financieros anteriores dedicando una parte sustancial a los países ACP (África,

Caribe y Pacífico) y de apoyar el mecanismo para la supervisión y evaluación de la ayuda para el comercio. El CAGRE también instó a la Comisión y a los Estados miembros a preparar una estrategia conjunta sobre ayuda para el comercio, que fue aprobada un año más tarde por el Consejo.

En la estrategia se recoge el compromiso cuantitativo realizado por la UE en la Conferencia de Hong Kong de dedicar 2.000 millones de euros en 2010 y se establece un objetivo intermedio en 2008. Además, coincidiendo con la negociación de los Acuerdos de Partenariado Económico (conocidos como EPA por sus siglas en inglés) con los países ACP, los Estados miembros se comprometen en la estrategia a destinar en torno al 50 por 100 de los recursos adicionales a estos países. De esta forma, la estrategia de la UE pone a disposición de los países ACP en torno a 300-400 millones de euros adicionales al año en concepto de asistencia técnica relacionada con el comercio y que serán asignados en función de las necesidades y prioridades identificadas por los países beneficiarios.

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 EPA.

Los Estados miembros de la Unión Europea y la Comisión cumplimentan en calidad de donantes los cuestionarios que envían la OMC y la OCDE. Este ejercicio se aprovecha igualmente para evaluar el grado de cumplimiento de la estrategia conjunta de ayuda para el comercio.

#### **5.4.3. Actuaciones españolas**

España considera que la ayuda para el comercio es un elemento fundamental de la dimensión de desarrollo de la Ronda Doha y que la asistencia técnica destinada a una aplicación más eficiente por parte de los países en desarrollo (PED) de los acuerdos multilaterales es necesaria. Es más, en esta época de crisis económica y financiera, 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 comercial 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 CRS (*Creditor Reporting System*) de la OCDE desde el ejercicio 2008. Con anterioridad, los datos se enviaban a una base de datos conjunta OMC/OCDE dedicada exclusivamente a la ayuda para el comercio.

Desde el año 2002, España ha ido aumentando progresivamente los proyectos de ayuda para el comercio que gestionan tanto la Administración central como las comunidades autónomas y Entidades locales. Los últimos datos disponibles se refieren al ejercicio 2007 y ascienden a aproximadamente a 80 millones de euros.

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

1. En la OMC España contribuye a dos fondos dedicados 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 2008.
- Fondo Fiduciario para la Facilitación del Comercio, de reciente constitución, y en el que España realizó una contribución de 116.000 euros en 2008.

2. 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 2008 ascendió a 320.000 euros.

3. España se incorporó en 2007 al Marco Integrado Reforzado, instrumento multilateral del que forman parte la OMC, el PNUD, el FMI, el Banco Mundial, la UNCTAD y el Centro de Comercio Internacional, y que cuenta con un fondo fiduciario para la prestación de asistencia técnica relacionada con el comercio para los países menos avanzados. La contribución española es de cinco millones de euros a ser desembolsados en cinco años en partes iguales.

4. En 2008, nuestro país realizó por primera vez una contribución de 250.000 euros al fondo fiduciario del Centro de Comercio Internacional (CCI), brazo ejecutor de la OMC y de la UNCTAD para proyectos de ayuda para el comercio destinados al sector privado.

### 5.5. Contratación pública de la OMC

El Acuerdo sobre Contratación Pública (ACP) de la Organización Mundial del Comercio se negoció durante la Ronda Uruguay en 1994 y entró en vigor el 1 de enero de 1996. Es un tratado 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 (PED) rechazaron discutir los temas de Singapur (contratación pública, inversiones y competencia)–, la negociación sobre contratación pública en la OMC se lleva a cabo entre las partes firmantes del ACP en base al artículo XXIV.7 del mismo, en el que se prevé su revisión y mejora.

El ACP 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. ▷

Actualmente, el ACP está compuesto por miembros y por observadores. Son miembros del ACP, 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, Islandia, Israel, Japón, Liechtenstein, Noruega, Países Bajos respecto de Aruba, Singapur, Suiza y China Taipei desde el 9 de diciembre de 2008. Por otra parte, son observadores del ACP 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, Jordania, Argentina, República Checa, Australia, Moldavia, Armenia, Mongolia, Camerún, Omán, Chile, Panamá, China, Sri Lanka, Colombia, Croacia, Turquía, y Georgia. Recientemente han adquirido esta condición Bahrein y Nueva Zelanda.

Entre las cuestiones discutidas a lo largo del año 2008 en el seno del Comité de Contratación Pública (CCP), hemos de destacar las siguientes:

1. La negociación de la incorporación al ACP en condición de Observadores de Bahrein y Nueva Zelanda, aprobadas finalmente por el CCP en diciembre de 2008. Actualmente se discute la solicitud de Ucrania para adquirir esta condición.

2. La negociación de las adhesiones al ACP como miembros de pleno de derecho de China, Jordania, Moldavia y China Taipei.

China inició su proceso de adhesión en diciembre del año 2007 y en estos momentos se discute sobre el mismo en las sesiones informales del CCP, siendo el principal objetivo de las partes del acuerdo, conseguir que el sistema legislativo chino sobre contratación pública abrace los estándares internacionales de transparencia y no discriminación. Jordania inició su proceso de adhesión en julio de 2000 y su tercera oferta revisada de entidades data de septiembre de 2008. Se espera que la adhesión de Jordania se firme este año 2009. La negociación sobre la adhesión de Moldavia empezó en noviembre de 2008.

China Taipei solicitó el acceso al ACP el 17 de marzo de 1995. El grueso de las negociaciones sobre las entidades cubiertas por el acuerdo, sobre los umbrales por encima de los cuales las entidades estarían sujetas y sobre los entresijos de su legislación, se cerraron hace cuatro años quedando únicamente pendiente la cuestión política del nombre con que China Taipei se adheriría al ACP. Después de retomar el proceso en septiembre de 2008, el día 28 de noviembre, se llegó a un acuerdo sobre el problema de la nomenclatura, reconociéndose el territorio como *The Separate Customs Territory of Taiwan, Penghu, Kinmen y Matsu*; y el día 9 de diciembre, durante la sesión formal del CCP, se aprobó formalmente el acceso de *The Separate Customs Territory of Taiwan, Penghu, Kinmen y Matsu* al ACP.

La importancia de esta incorporación es clara: el mercado de la contratación pública de China Taipei representó 14,3 billones de euros en 2006 y 16,8 billones de euros en 2007. Hasta ahora, un 20 por 100 del total de proyectos de contratación pública que forman ese mercado ha sido adjudicado a empresas extranjeras; mientras que, de ese 20 por 100, un 3 por 100 (aproximadamente unos 120 millones de euros) de los proyectos han sido ganados por empresas europeas. España, hasta el momento, no ha sido adjudicataria de ningún proyecto. A esto se suma que China Taipei anunció en junio de 2008 un plan de inversión para modernizar sus infraestructuras valorado en 100 billones de euros. España cuenta con empresas líderes en los sectores potencialmente interesados en estos proyectos y es de esperar que sus oportunidades de negocio tras la adhesión de China Taipei al ACP, aumenten.

3. Sobre la mejora del ACP (prevista en el artículo XXIV.7 del ACP).

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: como ejemplo del escaso valor de las ofertas revisadas inicialmente ▷

propuestas, se puede citar que la de EEUU (presentada en octubre de 2006), redujo la cobertura de entidades centrales desde las 87 presentadas cuando se firmó el ACP, hasta las 80 propuestas en esa última oferta; y en lo que respecta a los umbrales no presentó ninguna modificación con respecto a sus ofertas anteriores. Por su parte, la Comisión presentó, en junio de 2007, un primer borrador de oferta revisada más ambiciosa en la que proponía reciprocidad, pero que no obtuvo luz verde en el Comité 133. Finalmente, y tras las presiones recibidas por parte de algunos miembros del ACP (EEUU, Japón y Canadá) ante la falta de oferta revisada de la CE, la Comisión distribuyó un nuevo borrador de oferta revisada el 7 de febrero de 2008. Los principales cambios que ésta supone respecto a la del 15 de junio son los siguientes: por un lado, se incrementan los umbrales aplicables a la Administración central, que pasarían de 130.000 derechos especiales de giro (DEG) a 200.000 DEG, igualándose con los previstos para las Administraciones sub-centrales y entes públicos dependientes del Gobierno. En segundo lugar, en la oferta comunitaria se incluyen los servicios de arquitectura de Japón y la participación de Canadá en los programas cofinanciados por fondos comunitarios; y a las entidades sub-centrales de Corea e Israel.

Durante el año 2008, también se han puesto en circulación las ofertas revisadas de Noruega, Suiza, y Holanda con respecto a Aruba.

4. Otras cuestiones sobre las que se ha seguido discutiendo en el seno del CCP durante este año han sido las relativas a la puesta en práctica de la revisión del ACP de 2007; a la consistencia lingüística de las traducciones al inglés, al francés y al castellano del ACP; y finalmente a los procedimientos de arbitraje.

Independientemente de las materias que se tratan regularmente en el CCP, destacamos los siguientes hechos acontecidos en este último año 2008:

a) La aprobación del *Small Business Act* de la Unión Europea, en junio de 2008.

El acceso de las pymes a la contratación pública es otro ámbito que ha suscitado mucha atención

desde que Francia propusiese en el Consejo de Economía y Finanzas de mayo de 2006 el establecimiento de un sistema de acceso preferencial de las pymes a la contratación pública. La propuesta francesa encontraba su inspiración, entre otros, en la *Small Business Act* de 1953 de Estados Unidos, que reserva una parte de las licitaciones públicas a las pymes, y que se permite excepcionalmente en el ACP de la OMC, porque su firma fue anterior a la incorporación de Estados Unidos al acuerdo.

La Comisión se opuso a la propuesta francesa, considerando que podía ser incompatible con el Tratado de la UE; además de considerarla innecesaria dado que el marco provisto por las nuevas directivas sobre mercados públicos, contribuye a facilitar la participación de las pymes.

En paralelo a esta línea de discusión, en el último trimestre de 2007, el presidente Barroso anunció que la Comisión estaba preparando una Comunicación sobre el *Small Business Act* (SBA), que fue aprobada finalmente en junio de 2008. La *SBA europea*, en lo que respecta a la contratación pública, incluye un *Código Europeo de Buenas Prácticas para facilitar el acceso de la pyme a los contratos públicos*. Sus principales objetivos son: mostrar cómo aprovechar las provisiones favorables para las pymes que contienen las directivas europeas sobre contratación pública; y, recoger una serie de buenas prácticas y normas nacionales favorables a las pymes, recogidas entre los principales actores relacionados con la contratación pública en cada EEMM<sup>3</sup>.

b) La incorporación de la cláusula *Buy America* dentro del Plan Americano de Reinversión y Recuperación (PARR), aprobado por la Cámara de representantes el 28 de enero de 2009.

En el PARR, ideado como instrumento para amortiguar los efectos de la crisis económica sobre la economía norteamericana, se incluyeron algunos puntos polémicos como que los fondos destinados a la contratación pública de obras de construcción y mantenimiento de infraestructuras se ▷

<sup>3</sup> [http://ec.europa.eu/internal\\_market/publicprocurement/key-docs\\_en.htm](http://ec.europa.eu/internal_market/publicprocurement/key-docs_en.htm)

condicionen al uso de hierro y acero estadounidenses. Este punto, o cláusula *Buy American*, cuando se refiere a fondos recibidos a nivel federal, o *Buy America*, cuando se refiere a fondos recibidos por los Gobiernos estatales desde el Gobierno, fue ampliado el 3 de febrero en el Senado, para incluir no sólo la contratación pública de infraestructuras sino también la de productos manufacturados.

Pese a que Estados Unidos ha corregido la redacción de la cláusula con una enmienda que asegura que su aplicación será compatible con los compromisos adquiridos por los EEUU en el ACP, sus efectos discriminatorios potenciales son preocupantes: su aplicación limitaría el acceso al mercado americano de compras públicas de numerosas empresas europeas que presentan un elevado grado de competitividad en el sector. Esta repercusión económica aumenta si tenemos en consideración que, del presupuesto para inversiones públicas del paquete de estímulo, las infraestructuras recibirán en torno al 40 por 100 de los recursos (223.000 millones de dólares del total de 550.000 presupuestados).

Dadas estas implicaciones, aunque estas cláusulas incluyan excepciones<sup>4</sup>, y no todos los Estados norteamericanos estén sujetos al ACP<sup>5</sup>, las reacciones tanto en el marco europeo como en el seno de la OMC, no tardaron en llegar y se siguen repitiendo.

Recientemente, en la reunión del CCP del miércoles día 25 de febrero, diferentes miembros entre ellos la UE, Suiza, Noruega, Japón, Canadá e Israel pusieron de manifiesto su malestar y preocupación al respecto. Frente a estos, Estados Unidos se ha comprometido a diseñar un sistema de seguimiento para que la puesta en práctica de la cláusula asegure que se respetan los compromisos adquiridos en el seno del ACP. Por su parte los esfuerzos de la UE

<sup>4</sup> Si su aplicación fuese incompatible con el interés público; si la provisión estadounidense no fuese suficiente en cantidad y/o calidad; cuando se trate de material rodante en infraestructuras ferroviarias bajo ciertas condiciones; o cuando la aplicación de la provisión aumente el coste del proyecto en un 25 por 100.

<sup>5</sup> Trece Estados norteamericanos no han firmado el ACP; y doce de los que sí son signatarios lo han hecho con excepciones en sectores como el acero, el carbón y los vehículos a motor.

siguen concentrados en incluir en la misma el principio de reciprocidad.

## 5.6. El Mecanismo de Examen de Políticas Comerciales

La finalidad del Mecanismo de Examen de las Políticas Comerciales (MEPC), en sus siglas en inglés TPRM, es coadyuvar a una mayor adhesión de todos los países miembros de la OMC 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.

Previamente a la revisión del país de que se trate, la Secretaría de la OMC realiza un informe sobre dicho país. Estos informes preparados por la Secretaría, ofrecen un análisis fáctico e independiente de las políticas y prácticas comerciales de los diferentes países examinados y son por lo general, valorados positivamente tanto por el país objeto de examen como por el resto de países. 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 países menos adelantados, los exámenes han resultado valiosos para destacar sus limitaciones de infraestructura y 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 del país, regularmente se analizan ciertos temas comunes como 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; los acuerdos comerciales regionales y su relación con el sistema multilateral de comercio; las cuestiones arancelarias; en particular las crestas, la progresividad, las preferencias, la racionalización de los aranceles y la diferencia entre los tipos arancelarios aplicados y los consolidados; los procedimientos para el despacho de aduanas; las restricciones de las importaciones y de las exportaciones y los procedimientos para el trámite de licencias; la utilización de medidas especiales, por ejemplo, derechos *antidumping* y derechos compensatorios; las medidas técnicas y sanitarias y el acceso a los mercados; las normas y su equivalencia con la normativa internacional; la legislación en materia de derechos de propiedad intelectual y su observancia; las políticas y las prácticas de contratación pública; la participación del Estado en la economía y los programas de privatización; las cuestiones de política de competencia y política de inversiones relacionadas con el comercio; los incentivos como, por ejemplo, las subvenciones y las condonaciones fiscales; las cuestiones de política comercial sectorial, en particular la liberalización de la agricultura y de determinados sectores de servicios; los compromisos en el marco del Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios (AGCS); el trato especial y diferenciado, con inclusión del acceso a los mercados y la aplicación, particularmente en relación con la valoración en aduana, los Acuerdos sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Industrial (ADPIC) y las Medidas en materia de Inversiones relacionadas con el Comercio (MIC); 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.

Desde un punto de vista práctico, dos semanas antes de la celebración de la revisión del país del que se trate, los países miembros deben enviar a la Secretaría de la OMC las preguntas que consideren pertinentes al país en revisión. En el caso de la UE, cada país integrante envía a la Comisión sus preguntas con tres semanas de antelación y ésta las

recopila en un sólo documento que a su vez remite a la OMC. Las preguntas se formulan normalmente de acuerdo con el informe de la Secretaría ya mencionado y otro informe que el país objeto de examen realiza. Dicho país debe responder por escrito a las preguntas que le han formulado.

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 deben centrarse en los temas fundamentales y en las modificaciones de política comercial ocurridas desde el último examen.

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, que son identificadas en colaboración con el miembro de que se trate con miras a incluirlas en el proceso del marco integrado.

En el actual contexto de crisis financiera y económica a nivel mundial, las autoridades están adoptando distintas medidas destinadas a compensar sus efectos nocivos y favorecer el retorno de la economía a una senda de crecimiento sostenido a largo plazo. Por este motivo, la OMC ha adoptado un papel activo desde finales del año pasado, creando el 14 de octubre de 2008 un equipo de trabajo en la Secretaría para llevar a cabo el seguimiento y análisis de las consecuencias de la crisis financiera sobre el comercio. El 17 de diciembre de 2008, en su discurso en el Comité de Negociaciones Comerciales, el director general señor Lamy insistió en la responsabilidad de la OMC en el seguimiento y análisis de impacto sobre el comercio de las medidas paliativas adoptadas en ámbitos como la política monetaria, fiscal o comercial. Para cumplir con esta responsabilidad, el Organismo de ▷

Examen de Políticas Comerciales ha pasado a ser el centro neurálgico de la labor de seguimiento, puesto que tiene el cometido de realizar la revisión general anual de los factores presentes en el entorno internacional que puedan incidir en el sistema multilateral de comercio (sección G del Mandato del Mecanismo de Examen de la Políticas Comerciales).

El Órgano de Examen de las Políticas Comerciales va a efectuar 18 exámenes durante el año 2009: Guatemala, Japón, Brasil, Islas Fiji, Comunidades Europeas, Mozambique, Islas Salomón, Nueva Zelanda, Marruecos, Guayana, Zambia, Unión Aduanera de Sur-África (Bostwana, Lesotho, Namibia, Sudáfrica y Swazilandia), Chile, Maldivas, Níger y Senegal, El Salvador, Georgia y Croacia. En total, 23 países.

De los exámenes realizados en el año 2008 cabe destacar por su importancia para la UE y para España cuatro países: EEUU, China, México y Corea del Sur.

Es preocupante la tendencia que se observa hacia el proteccionismo. La presión de determinados grupos de interés ha llevado a aprobar la *Farm Bill*, debilitando seriamente las negociaciones de la Ronda Doha. Las medidas contempladas podrían generar distorsiones importantes en los mercados de productos, como el azúcar y lácteos.

Asimismo hay que señalar las limitaciones impuestas por las medidas de seguridad y su repercusión en los costes, temiendo que puedan obedecer a intereses proteccionistas y ser excesivas para los fines perseguidos; en el transporte aéreo hay limitaciones a la inversión extranjera mediante la imposición de límites al capital en manos de extranjeros; en compras públicas hay preocupación por la no participación de algunos Estados. Algunos temas se mantienen durante años en la agenda de las reuniones, sin que se observen progresos para su aplicación.

Respecto a China, la UE reconoce los esfuerzos realizados por China para cumplir con sus obligaciones ante la OMC, emprendiendo programas de reforma, tanto en su régimen de comercio

como en el de inversiones. Sin embargo, China no aplica los principios fundamentales de la OMC de no discriminación y trato nacional, ni ha puesto en marcha totalmente el mecanismo de mercado, ni ha hecho transparente y predecible su régimen comercial. Su economía sigue estando intervenida por el Estado a niveles inaceptables. Aumenta el control de precios en algunas áreas, distorsionando los precios de la energía, provocando a su vez distorsiones en los precios de la producción de acero y aluminio y enormes pérdidas a las empresas refinadoras. El sistema financiero sigue estando demasiado intervenido por el Estado, lo cual dificulta el funcionamiento de los mercados de capitales. A la UE también le preocupan las restricciones a la exportación, que tienen como consecuencia un mercado de materias primas distorsionado. La UE suministra el 40 por 100 del comercio de tecnología a China, pero ésta, debe crear un entorno favorable protegiendo especialmente los derechos de propiedad intelectual (DPI) y poniendo en marcha un régimen de inversiones transparente y no discriminatorio. La UE pide a China que ponga en marcha un sistema en el que se respeten totalmente los derechos de patente. También les urge a adoptar un sistema de normalización más transparente integrado en los sistemas internacionales. Tampoco los reglamentos técnicos que aplican están a nivel internacional.

México, desde el anterior examen de sus políticas comerciales, ha fortalecido su legislación en materia de competencia y a la autoridad encargada de ella. No obstante, siguen existiendo monopolios y niveles insuficientes de competencia en sectores tales como la electricidad, los hidrocarburos y la telefonía. Aplica los DPI desde enero de 2000, pero tiene algunos problemas con las indicaciones geográficas, las falsificaciones y la protección de patentes.

Corea del Sur necesita crear un entorno más propicio para la inversión extranjera directa eliminando trabas a la inversión y al comercio, sobre todo en lo referente a la duplicidad de tasas aduaneras o los gravosos impuestos a la importación. Asimismo, ▷

las normas y políticas que rigen la economía y el comercio coreanos deben ser más transparentes y previsibles. En algunas ocasiones Corea no respeta las normas y cuarentenas respecto a productos agropecuarios. Por último destacar que actualmente la UE y Corea del Sur están negociando un Acuerdo de Libre Comercio.

### 5.7. 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 a 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. En 2006 se lanzó la estrategia para una «Europa Global», cuyo objetivo es hacer servir la política comercial para fomentar la competitividad y estimular el crecimiento y la creación de empleo en Europa, y que tiene como elemento básico la protección de los DPI.

Además, en los últimos años la UE ha puesto en marcha una 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. En 2008 se han recibido más de 400 respuestas. Con estas respuestas se trata de identificar los países en los que es necesario concentrar los esfuerzos en la lucha contra las infracciones de los DPI.

Para 2009 se pretende ampliar el estudio incluyendo no sólo las respuestas al cuestionario, sino también información obtenida por otras vías, como las aduanas comunitarias, o las embajadas y oficinas comerciales de los países miembros. De la información hecha pública hasta ahora se pone de manifiesto que el país prioritario es China (de donde provienen el 58 por 100 de los productos falsificados que entran en las fronteras comunitarias), pero se han identificado también otros países en los que hay que centrar la atención, como son Rusia, Ucrania, Turquía, los países de Mercosur, Chile, los países de Asean y Corea. 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, 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 a través de asistencia técnica, de acuerdos bilaterales, pues en los acuerdos comerciales bilaterales que se están negociando se incluyen capítulos sobre propie- ▷

dad intelectual (por ejemplo en los acuerdos con Corea, Comunidad Andina, América Central o la India) y de acuerdos multilaterales o plurilaterales.

Dentro de los acuerdos plurilaterales, una iniciativa muy relevante sobre la observancia de los DPI es el Acuerdo Comercial Antifalsificación (*Anticounterfeiting 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.

Las negociaciones se lanzaron en 2007 y todavía continúan. Hasta ahora ha habido cuatro 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 referencia 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.

Por último, cabe señalar que en septiembre de 2008 se ha lanzado el Plan europeo de lucha contra la falsificación y la piratería, el cual se estructura como un compendio de todas las iniciativas europeas en la materia, y que tiene como principal novedad la creación de un observatorio que permita cuantificar la magnitud del problema.

## **5.8. Declaración de Doha sobre financiación para el desarrollo**

La Conferencia Internacional de Seguimiento sobre la Financiación para el Desarrollo tuvo lugar entre el 28 de noviembre y 2 de diciembre de 2008 en Doha, Qatar. En ella se definieron una serie de compromisos y declaraciones de intenciones que van a definir la agenda de financiación para el desarrollo de los próximos años. De entre los distintos ámbitos desde los cuales se harán disponibles los recursos financieros, la Declaración final destaca especialmente el comercio como motor de desarrollo y crecimiento.

En la Conferencia de Financiación para el Desarrollo de Doha se trataba de hacer un balance sobre los logros alcanzados desde el Consenso de Monterrey de 2002 y actualizar los compromisos asumidos, adaptándolos al nuevo contexto nacional e internacional. En el Consenso de Monterrey sobre Financiación al Desarrollo se pretendía dar continuidad a la Cumbre del Milenio del año 2000, en la que se definieron los Objetivos del Milenio como una vía para reducir la pobreza y promocionar el desarrollo con el establecimiento de unos plazos concretos, marcando como horizonte temporal el año 2015. Resultaba necesario concretar la cuantía de recursos necesarios para alcanzar dichos objetivos y los distintos ámbitos desde los cuales podían ▷

hacerse disponibles. Esto es precisamente lo que se llevó a cabo a través del Consenso de Monterrey y lo que recientemente ha sido actualizado en la Conferencia de Doha sobre Financiación para el Desarrollo.

La Declaración final recoge compromisos y declaraciones de intenciones en distintos ámbitos para favorecer el flujo de recursos que permitan estimular el desarrollo y la reducción de la pobreza. Entre estos ámbitos podemos destacar la movilización de recursos financieros nacionales e internacionales (IED); el comercio internacional; la cooperación financiera y técnica a nivel internacional; la deuda externa; la coherencia y cohesión de los sistemas monetarios, financieros y comerciales internacionales.

La dotación de recursos adicionales para estimular el desarrollo podría plasmarse en proyectos concretos de inversión o en la estabilización de las economías de los países más desfavorecidos, creando condiciones más favorables a la inversión extranjera a largo plazo.

A continuación se concretan algunos de los compromisos que los países han asumido en Doha.

### **5.8.1. Comercio internacional**

La Declaración destaca cuatro aspectos primordiales relacionados con el comercio: papel del comercio como motor de desarrollo y amortiguador de la crisis financiera actual; necesidad de integrar a los PMA ofreciendo trato especial y diferenciado, flexibilidad y asistencia técnica enmarcada en la iniciativa de ayuda para el comercio; importancia de la integración de los PED en el sistema de comercio multilateral; papel de los procesos de integración regional entre PED para potenciar el comercio y las inversiones.

La Declaración destaca el importante papel del comercio como motor de crecimiento, constituyéndose como una fuente primordial de recursos destinados a financiar el desarrollo. Así lo demuestra el dinamismo de gran número de países en desarrollo en el comercio internacional. De este modo, con el fin de garantizar el flujo de recursos financieros des-

tinados a los PED, resulta especialmente necesario rechazar el proteccionismo en épocas de incertidumbre económica, tratando de concluir con un resultado ambicioso y equilibrado la Ronda Doha antes de finalizar el 2008, en línea con la Declaración del G20 del 15 de noviembre.

A pesar de las ventajas que ofrece el comercio internacional, existen un número importante de países menos adelantados que habrían encontrado especiales dificultades para integrarse en los mercados mundiales, cercenando así una de las vías más ágiles para estimular el desarrollo. Para tratar de solventar este problema se propone dar continuidad al actual sistema de comercio internacional basado en normas no discriminatorias y equitativas, favoreciendo la incorporación de los PMA, apostando por la vertiente de desarrollo de la Ronda Doha así como ofreciendo trato especial y diferenciado en las negociaciones, flexibilidad en la secuencia óptima de liberalización y asistencia técnica y financiera enmarcada en la iniciativa de ayuda para el comercio. De este modo se favorece la creación del capital físico y humano, elemento imprescindible que debe acompañar a todo proceso de apertura con el fin de garantizar que el comercio opere como un verdadero motor de desarrollo.

La inserción de los países en desarrollo en el sistema multilateral de comercio requiere facilitar su adhesión a la OMC, posibilitando de este modo una participación más activa y amplia en las Rondas de negociación. Por este motivo la Declaración final celebra las nuevas adhesiones producidas desde el Consenso de Monterrey.

Finalmente, se apuesta por la integración regional entre países en desarrollo como vía para potenciar el comercio y la inversiones gracias a la creación de mercados más amplios y dinámicos.

### **5.8.2. Creación de condiciones óptimas para la movilización de recursos**

El establecimiento de un entorno propicio para la movilización de recursos públicos y privados, así como para favorecer la iniciativa empresarial y el ▷

aumento de inversiones productivas constituye un aspecto esencial para promover el desarrollo. La clave de todo entorno de inversión atractivo reside en la correcta ejecución de contratos y el respeto a los derechos de propiedad. Junto a este aspecto esencial, resulta imprescindible la articulación de políticas macroeconómicas orientadas al crecimiento económico, la reducción de desequilibrios internos (desempleo, inflación baja y estable) y externos (déficit cuenta corriente, deuda) y la suavización de las fluctuaciones económicas abruptas. Para apoyar este conjunto de políticas macroeconómicas se hace necesario acometer reformas fiscales en los países en desarrollo, velando por la transparencia y la mejora de los procesos presupuestarios. Asimismo, resulta especialmente relevante el desarrollo de un sistema financiero sólido como componente de las estrategias de desarrollo, donde primen mecanismos de regulación y supervisión eficientes, la transparencia y la rendición de cuentas. Se hace una especial mención a la microfinanciación y a la necesidad de facilitar el acceso a las oportunidades ofrecidas por el sistema financiero a microempresas y pymes.

### **5.8.3. *Papel del sector privado***

La Declaración pone de manifiesto en repetidas ocasiones la importancia del sector privado como agente dinamizador y promotor del desarrollo, eficiente, inclusivo y socialmente responsable. Los flujos privados financieros internacionales constituyen en esta línea una fuente esencial de desarrollo. Por ello se hace una mención explícita a la necesidad de aumentar estos fondos y de emplear la ayuda oficial al desarrollo como instrumento catalizador de los flujos financieros privados.

En este marco, es posible detectar oportunidades para la internacionalización de la empresa española, dado que se apuesta por el apoyo a la inversión extranjera directa a través de instituciones internacionales, regionales y nacionales mediante distintos instrumentos entre los que se destacan los créditos a la exportación, mecanismos de cofinanciación, promoción del capital-riesgo, garantías, servicios de infor-

mación comercial y de inversión, la asociación entre empresas o el establecimiento de foros para facilitar contactos.

Para una mejor toma de decisiones, se insta a mejorar la amplitud y objetividad de la información sobre las perspectivas económicas de un país procedente de distintas fuentes, incluidas las entidades públicas y privadas, Fondo Monetario Internacional, Banco Mundial, Naciones Unidas, asesores y agencias de calificación crediticia.

### **5.8.4. *Sectores de actividad destacados***

En la Declaración se hace una mención especial a los sectores prioritarios desde los que se desea acometer proyectos de inversión para promover el desarrollo, en los que las empresas españolas podrían encontrar oportunidades atractivas. Destacamos las infraestructuras de transporte, energía, comunicaciones y tecnología de la información, así como todo tipo de infraestructura física, ambiental, institucional o social que permita reforzar el entorno empresarial y mejorar la competitividad.

Por otro lado, la Declaración dedica un amplio espacio a la iniciativa de ayuda para el comercio, que trataría de ayudar a los PED a aprovechar las ventajas ofrecidas por el comercio internacional en favor del desarrollo. En este contexto se hace hincapié en la necesidad de fomentar la capacidad de producción de los PED y desarrollar infraestructuras relacionadas con el comercio que permitan conectar los mercados locales a los mundiales. La UE habría comprometido un desembolso de 2.000 millones de euros a partir de 2010. El Gobierno español ha realizado una importante apuesta por esta iniciativa, lo cual abre importantes oportunidades para las empresas españolas de cara a dar cumplimiento a sus objetivos.

### **5.8.5. *Ayuda Oficial al Desarrollo***

La Declaración pone especial énfasis en el efecto catalítico de la Ayuda Oficial al Desarrollo y en ▷

su capacidad de movilizar recursos de forma sostenida a los países en desarrollo, suavizando una eventual contracción abrupta de los fondos como consecuencia de la crisis financiera.

Podemos destacar los compromisos *cuantitativos* asumidos por los países:

— La UE se ha comprometido a aportar el 0,56 por 100 del producto nacional bruto (PNB) para 2010 y el 0,7 por 100 para 2015, canalizando al menos un 50 por 100 hacia África.

— EEUU ha duplicado su ayuda oficial al desarrollo (AOD) desde 2002.

— Se insiste en dar cumplimiento al compromiso de Gleneagles 2005 de aumentar con respecto a 2004 la AOD facilitada a África en 25.000 millones de dólares al año a partir de 2010.

En cuanto a compromisos *cualitativos* de la AOD, cabe destacar, en línea con la Declaración de París 2005 y la Agenda de Accra 2008 sobre eficacia de la ayuda, la intención de lograr que este tipo de ayuda sea utilizada eficazmente, destacando la importancia de la implicación de las autoridades nacionales, la gobernanza democrática, alineación con las políticas de desarrollo, armonización entre donante y país socio, transparencia y rendición de cuentas en un marco de gestión orientada a resultados.

### 5.8.6. Conclusiones

Por tanto, constatamos como de la Declaración de Doha sobre Financiación para el Desarrollo es posible extraer un conjunto de compromisos y declaraciones de intenciones que pasarán a definir la agenda de financiación durante los próximos años, de entre los que podríamos destacar:

— Se ha puesto de manifiesto la importancia de la apertura y liberalización comercial como motor de desarrollo. En este sentido la iniciativa de ayuda para el comercio constituye un instrumento fundamental para garantizar de forma efectiva la consecución de este objetivo, mediante la creación de la infraestructura física y humana necesaria.

— Se han realizado compromisos concretos para incrementar los flujos de AOD.

— Se ha reconocido la especial importancia del sector privado y la necesidad de ofrecer un apoyo específico para su desarrollo, potenciando tanto instrumentos financieros y de promoción comercial como el establecimiento de un entorno propicio a la inversión.

— Han sido detectados los sectores prioritarios hacia los que se dirigirán los flujos financieros destinados a la promoción del desarrollo y la reducción de la pobreza infraestructura física (transportes, energía, comunicaciones, tecnología de la información), ambiental, institucional o social.

### 5.9. La Conferencia de las Naciones Unidas para el Comercio y el 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. 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: (i) servir de foro de debate; (ii) realizar proyectos de investigación, análisis de políticas y recogida de datos; (iii) dar asistencia técnica a los PED.

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

El organigrama de la UNCTAD está encabezado por su secretario general (SG), elegido por el secretario general de NNUU, por un periodo de cuatro años. Desde septiembre de 2005, este puesto lo ocupa el doctor Supachai Panitchpakdi. ▷

La estructura de la UNCTAD, comprende seis divisiones: (i) División de Mundialización y Estrategias de Desarrollo (GDS); (ii) División de Inversión, Tecnología y Fomento de la Empresa (DITE); (iii) de Comercio Internacional de Bienes, Servicios y Productos Básicos (DITC); (iv) de Infraestructura de Servicios para el Desarrollo y la Eficiencia Comercial (SITE); (v) División para África, PMA y Proyectos Especiales; (vi) División de Gestión.

El órgano máximo de la UNCTAD es su Conferencia cuatrienal, que define el mandato y establece las prioridades de la organización. La última Conferencia, también conocida como UNCTAD-XII, tuvo lugar en Ghana en abril de 2008. La próxima Conferencia, UNCTAD XIII, se celebrará en Qatar en el 2012.

Las decisiones en este organismo se toman por consenso, y los miembros se estructuran en cuatro grupos, en razón de consideraciones económicas y geográficas.

El trabajo de la UNCTAD está dirigido y supervisado por la Junta de Comercio y Desarrollo (JCD), de la que forman parte 153 de los 193 miembros de UNCTAD. Su labor se ve apoyada desde abril de 2008 por dos comisiones: la Comisión de Comercio y Desarrollo y la Comisión de Inversión, Empresa y Desarrollo.

La duodécima Conferencia de Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo, celebrada del 20 al 25 de abril en Accra (Ghana), concluyó con el mandato dado a la UNCTAD por sus 193 miembros y recogido en el Acuerdo de Accra para que, en los próximos cuatro años, se intensifiquen sus esfuerzos dirigidos a que los países menos adelantados puedan disfrutar de los beneficios de la globalización.

El Acuerdo de Accra subrayó los desafíos para los países en desarrollo en su integración en el sistema económico y financiero internacional. El Acuerdo estableció una agenda para un mayor progreso en determinadas áreas económicas y de desarrollo social, que comprende desde los productos básicos, comercio y deuda, hasta inversión

y nuevas tecnologías. Además la UNCTAD se comprometió a reforzar su trabajo en nuevos temas relacionados con el comercio y el desarrollo como son el cambio climático, seguridad energética y migraciones internacionales.

Desde la Conferencia, la UNCTAD ha centrado su trabajo en la implementación del Acuerdo ya que será lo que determine el éxito o fracaso del mismo. Por ello se diseñó un plan de acción para el seguimiento del acuerdo que incluye la puesta en marcha del Grupo de Implementación del Acuerdo de Accra (SGAA) o *The Accra Accord Steering Group*, que preside el secretario general y supervisa la implementación del acuerdo.

Desde su inicio, el Grupo de Implementación ha centrado sus reuniones en los Objetivos del Milenio (ODM), la crisis financiera y la crisis alimentaria. El énfasis en esta última responde al interés de la UNCTAD desde el Acuerdo de Accra (AA) por reforzar su trabajo en el área de productos básicos y en especial, en la eliminación de la crisis.

Las distintas reuniones y trabajos llevados a cabo en el seno de la UNCTAD se pueden clasificar según los principales temas abordados, los cuales registran los siguientes avances:

En relación con los *asuntos emergentes*, respecto a la *crisis financiera*, el secretario general preparó un documento que sirvió de aportación a la preparación de la Conferencia Internacional de Seguimiento sobre la Financiación para el Desarrollo encargada de examinar la aplicación del Consenso de Monterrey en Qatar (noviembre 2008).

Respecto a la *crisis alimentaria*, el grupo de trabajo del SGAA realizó un informe para estudiar cómo afrontar la crisis alimentaria mundial con el fin de garantizar la seguridad alimentaria y aliviar la pobreza. Este documento ha sido una importante referencia en la Conferencia de Alto Nivel sobre Seguridad Alimentaria en Roma (junio 2008) y la Reunión de Alto Nivel sobre Seguridad Alimentaria para Todos en Madrid (enero 2009).

En cuanto a las publicaciones de la UNCTAD, caben destacar las siguientes: el Informe sobre el Comercio y el Desarrollo 2008 sobre «Precios ▷

de los productos básicos, flujos de capital y financiación de la inversión», el Informe sobre Inversiones 2008 que analiza las últimas tendencias en inversión directa extranjera (IDE) con especial énfasis en el papel de las empresas transnacionales (TNC) en el desarrollo de infraestructuras y el Informe sobre «Países Menos Desarrollados 2008 sobre el crecimiento, la pobreza y las condiciones de la asociación para el desarrollo».

En términos de *cooperación técnica*, la UNCTAD ha avanzado en la consolidación de las actividades de cooperación. En concreto, la organización dirige el programa conocido como *United Nations-One* (One UN) o *Delivering as One* (DAO), que es un núcleo interagencias sobre comercio y capacidad productiva para asegurar la coordinación de las actividades de Naciones Unidas dentro de cada país, jugando España un importante papel como donante en este programa.

Por último, se ha avanzado en la consolidación de las *reuniones multianuales de expertos* mencionadas en el AA. Se han celebrado ya en enero de 2009 la reunión multianual de expertos sobre políticas de desarrollo empresarial y fomento de la capacidad en ciencia, tecnología e innovación; en febrero la reunión sobre inversiones para el desarrollo, en marzo sobre el transporte y la facilitación del comercio, y sobre servicios, desarrollo y comercio: la dimensión reguladora e institucional. En abril se espera la celebración de la reunión multianual de expertos sobre productos básicos y desarrollo.

Está previsto que la UNCTAD siga avanzando en estos temas de cara a la revisión a medio plazo del Acuerdo de Accra que tendrá lugar en el seno de la Junta de Comercio y Desarrollo (JCD) en 2010.

### 5.10. El proceso de ampliación de la UE

Con la adhesión el 1 de enero de 2007 de Bulgaria y Rumanía culminó la quinta ampliación de la UE. Sin embargo, en el momento de producirse esta adhesión, se habían identificado unas deficiencias que motivaron que el Consejo, a pro-

puesta de la Comisión, decidiera el establecimiento de un mecanismo de cooperación y verificación de los progresos que se habían realizado en los ámbitos de la reforma judicial, la lucha contra el crimen organizado, y la corrupción. La cláusula de salvaguardia prevista en este mecanismo expirará el 31 de diciembre 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.

Las negociaciones de adhesión se sectorizan en treinta y cinco capítulos.

El proceso de ampliación de la Unión Europea continúa abierto con Turquía y con Croacia, países candidatos, cuyas negociaciones se iniciaron en el Consejo de Asuntos Generales y Relaciones Exteriores de octubre de 2005. 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.

Por su parte, la Antigua República Yugoslava de Macedonia (ARYM) también dispone de estatuto de candidato desde el Consejo Europeo de diciembre de 2005. No obstante, todavía no ha recibido el informe positivo de la Comisión para comenzar a negociar su adhesión, que dependerá del cumplimiento de los criterios de Copenhague (ser una democracia estable, respetar la ley y los derechos humanos y disponer de una economía de mercado) y de manera especial de los avances en los campos ▷

de la policía, el judicial y el de la lucha contra la corrupción.

Cabe destacar que la condición de candidato es una gran ventaja ya que supone un impulso para ir avanzando en la adaptación a los estándares europeos. Por otro lado, permite al país candidato beneficiarse de la ayuda de preadhesión.

La estrategia actual de la ampliación sigue apoyándose en el consenso sobre ampliación alcanzado en el Consejo Europeo de diciembre de 2006 en el que se consideró la importancia política de la misma como motor para las reformas y la estabilidad de Europa Central y Oriental. Concretamente se basa en los principios de condicionalidad, consolidación y comunicación, y en la capacidad de absorción de la UE. En cuanto a sus objetivos concretos son: continuar con la política de la consolidación de los compromisos existentes en la agenda (Turquía y los Balcanes), la aplicación de unas condiciones justas y rigurosas, y la intensificación de la comunicación con el público sobre los objetivos y retos de la ampliación. Estos principios han vuelto a reafirmarse en el Consejo de Asuntos Generales y Relaciones Exteriores de diciembre de 2007.

Próximamente podrían comenzar las negociaciones de adhesión con Montenegro, Albania, Serbia e Islandia.

### 5.10.1. Los países candidatos

#### 5.10.1.1. Turquía

El marco en el que se desarrollan las relaciones comerciales entre la UE y Turquía es el Acuerdo de Unión Aduanera (UA) UE-Turquía, que entró en vigor el 31 de diciembre de 1995, como consecuencia directa del Acuerdo de Asociación, firmado por la Comunidad Europea y Turquía en 1963, que ya preveía una UA. La UA abarca a los productos industriales. Para productos agrícolas, existen tan sólo determinadas concesiones recíprocas, si bien se está estudiando la posibilidad de que estos productos queden también incluidos en la UA. El Acuerdo no

incluye compromisos en los ámbitos del comercio de servicios o de compras públicas.

Tras la aceptación de Turquía como país candidato a la UE 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.

En cuanto a la apertura de negociaciones, ésta se preveía desde octubre de 2004, pero no se hizo efectiva hasta el Consejo de Asuntos Generales y Relaciones Exteriores de 3 de octubre de 2005, una vez que se confirmó que Turquía cumplía ciertos requisitos.

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

El proceso con Turquía avanza lentamente ya que el ritmo de reformas para adecuar su normativa al acervo comunitario es muy bajo. No obstante, desde su inicio, se han celebrado seis Conferencias de Adhesión, la última tuvo lugar el pasado 19 de diciembre, y se han abierto diez capítulos<sup>6</sup> y sólo se ha cerrado provisionalmente uno, el capítulo 25, Ciencia e investigación, el 12 de junio de 2006. Para el resto de capítulos, el proceso de escrutinio sigue según el procedimiento establecido.

Respecto al capítulo 30 de relaciones exteriores, que incluye la política comercial común, el informe fue presentado en enero de 2008 y concluyó que Turquía no estaba suficientemente lista para iniciar negociaciones de acceso en este capítulo y estableció las dos condiciones siguientes para su inicio: que Turquía cumpla con su obligación de no discriminación prevista en el Protocolo Adicio- ▷

<sup>6</sup> Capítulos: 25 (ciencia e investigación), 32: (control financiero) y 18 (estadísticas) en junio 2007 y el 20 (política empresarial e industrial) en marzo 2007; capítulo 21 (redes transeuropeas) y capítulo 28 (consumidores y protección de la salud) en diciembre de 2007; y los capítulos 6 (derecho de sociedades); 7 (protección de la propiedad intelectual) en junio de 2008 y los dos últimos, el 4 (libre circulación de capitales) y el 10 (sociedad de la información) en diciembre pasado.

nal al Acuerdo de Asociación y que Turquía complete el mecanismo de consulta de la Unión Aduanera de CE-Turquía en el área de la política comercial.

Por otro lado, existen 8 capítulos bloqueados desde 2006 por Chipre (cumplimiento del protocolo de Ankara revisado)<sup>7</sup> y 5 vetados por Francia<sup>8</sup>.

No obstante, la UE ha respetado sus compromisos y mantiene el rumbo de las negociaciones con Turquía. A lo largo de 2008, las negociaciones han continuado con la apertura de cuatro capítulos: el 4, «libre circulación de capitales»; el 6, «derecho de sociedades»; el 7, «propiedad intelectual» y el 10, «sociedad de la información».

Por otro lado, la Comisión, en su Comunicación sobre estrategia o calendario de prioridades de la ampliación y el correspondiente informe progreso de 2008-2009 para Turquía, justifica la falta de avances de los dos últimos años por las tensiones políticas suscitadas por los procesos de inconstitucionalidad e ilegalización del Partido de la Justicia y el Desarrollo (AKP), así como por la situación estratégica de Turquía. No obstante, también la Comisión denuncia, en su Comunicación, que Turquía no haya lanzado el proceso de reformas que la Comisión pedía en su informe de 2007 y manifiesta la necesidad de esfuerzos «significativos» por parte de Turquía, una vez esquivada la crisis política, que debe hacer de 2009 un año de reformas políticas (reforma de la Constitución y del Poder Judicial) y de mejora de sus capacidades administrativas generales. Las negociaciones de adhesión de Turquía avanzarán en consonancia con

el ritmo de las reformas y su respeto de las condiciones pertinentes.

#### 5.10.1.2. Croacia

Croacia solicitó formalmente su adhesión a la UE en marzo de 2003 y en mayo de 2004 la Comisión Europea emitió su informe preceptivo, afirmando que cumplía los criterios políticos y económicos de Copenhague necesarios para iniciar su adhesión a la UE. Enseguida, en el Consejo Europeo de junio de 2004, se le concedió el tratamiento de candidato y las negociaciones comenzaron en el Consejo de Asuntos Generales y Relaciones Exteriores (CAGRE) de octubre de 2005, una vez que se confirmó 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 la negociación a causa de las diferencias fronterizas que mantiene con Croacia. Además, subsisten problemas técnicos en las negociaciones: el capítulo de competencia requiere de un proceso que aún no ha comenzado y que tendrá un alto coste social; tampoco Croacia ha comenzado con las reformas necesarias para que las estructuras jurídicas y la corrupción inicien el cambio obligatorio, por lo que no parece que se pueda cumplir la hoja de ruta de la Comisión, que prevé que las negociaciones podrían terminarse en 2009. La gran mayoría de los Estados miembros (incluida España) insisten en que la diferencia bilateral entre Croacia y Eslovenia no debe contaminar el funcionamiento de la UE y tampoco las negociaciones de adhesión.

La situación concreta en que se encuentra actualmente el proceso de adhesión es la siguiente: De los 35 capítulos de que consta el proceso, dos han sido cerrados (ciencia y educación), hay abiertos 15 capítulos, 7 están cerrados provisionalmente y permanecen sin abrir 11.

En definitiva, el año 2009 será decisivo para Croacia en su proceso de adhesión a la UE, pero hay que recordar que en este proceso van a tener ▷

<sup>7</sup> En diciembre de 2006, el Consejo decidió bloquear la apertura de ocho capítulos de negociación por no ratificar ni cumplir Turquía el Protocolo de Ankara de 2005. Turquía continúa prohibiendo la entrada en sus puertos y aeropuertos de buques y aeronaves de bandera chipriota o provenientes de un puerto o aeropuerto chipriota. El Consejo, al suspender las negociaciones, dio un plazo máximo de tres años a la Comisión para que le informase del progreso en este ámbito. El plazo termina a finales de 2009.

<sup>8</sup> Francia por el momento, condiciona la apertura de nuevos capítulos de negociación: (1) al lanzamiento de una reflexión sobre el futuro del proyecto europeo (Comité de Sabios); (2) a 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.

mucha influencia tanto su ritmo de reformas internas como las buenas relaciones de vecindad.

### **5.10.2. Los Balcanes occidentales, candidatos potenciales**

El grupo Balcanes occidentales incluye a todos los países que se originaron a partir de la desmembrada Yugoslavia, excluyendo Eslovenia, y que son: Albania, Antigua República Yugoslava de Macedonia, Bosnia-Herzegovina, Croacia, la República de Serbia y la República de Montenegro (que obtuvo su independencia tras referéndum en mayo de 2006).

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 desmembración, 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<sup>9</sup>:

- La primera medida de ellas fue 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 y aranceles en la UE, las excepciones son el azúcar, el vacuno (*baby beef*) y determinados productos del vino y de la pesca, que están sujetos a contingentes.

- El establecimiento de Acuerdos de Estabilización y Asociación (AEA), que consolida las mencionadas Preferencias y tienen el objetivo de llegar, gradualmente, a establecer una zona de libre comercio entre la UE y cada uno de los países, mediante el establecimiento de Acuerdos de Libre Comercio (ALC) después de un período transitorio a contar desde la entrada en vigor del Acuerdo Interino, incluyen asistencia técnica y financiera a la región.

- El establecimiento de Acuerdos Interinos (AI), que suelen entrar en vigor poco después de la fir-

<sup>9</sup> Que ha sido sustituido por el Consejo de Cooperación Regional en febrero de 2008 que tendrá una mayor independencia en su actuación.

ma del AEA. Recogen aspectos comerciales y económicos de los AEA junto con otras cuestiones de competencia comunitaria. Por el AI se crea un Comité responsable de la supervisión, aplicación y ejecución del AEA. Este Comité está formado por representantes de la Comisión y del país contratante.

Actualmente ya han concluido todos los Acuerdos de Estabilización y Asociación con los 6 países de la región, pero sólo ha entrado en vigor el Acuerdo con ARYM. El resto está en diferentes fases del proceso de ratificación. Albania ya ha concluido el proceso de ratificación con todos los Estados miembros; su AEA entrará en vigor durante la presidencia checa. Los AEA de Bosnia y Herzegovina junto con Montenegro están pendientes de ratificación en 25 y 18 Estados miembros respectivamente; podrían entrar en vigor durante 2009. Respecto a Serbia, si bien su AEA se firmó el 29 de abril de 2008, su proceso de ratificación está bloqueado por los Países Bajos por lo que consideran una falta de cooperación con el Tribunal Penal Internacional de la Haya. En cuanto a las repercusiones de estos acuerdos cabe decir que para los Balcanes, suponen la consolidación de las Preferencias Comerciales que tenían. Para la UE representan una mejora en su acceso a los mercados. Al mismo tiempo los Acuerdos contienen las bases para ir alineando la normativa y procedimientos al acervo comunitario y son objeto de un seguimiento continuo.

### **5.10.3. CEFTA (Acuerdo de Libre Comercio de Europa Central)**

La Unión Europea ha colaborado enormemente en la integración regional de la zona del Centro y Sudeste de Europa. Con este fin, en marzo de 2006 en el CAGRE informal de Viena, 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 2006 y entró en ▷

vigor en noviembre de 2007. En él se han integrado los siguientes países: Albania, Bosnia-Herzegovina, Croacia, Macedonia, Moldavia, Montenegro, Serbia y Kosovo. La UE 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.

CEFTA es un acuerdo multilateral de libre comercio que ha reemplazado a 32 acuerdos bilaterales que existían entre los países individuales de la región, unificándolos mediante reglas comerciales uniformes. A través del mismo se han eliminado aranceles en mercancías industriales, liberalizado el comercio en los 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 está liberalizado y en casi todos los productos industriales. Asimismo dispone la convergencia con las reglas comerciales comunitarias y la futura adopción del sistema de acumulación diagonal de reglas de origen.

### 5.11. Acuerdos comerciales de la UE con América Latina

La UE mantiene Acuerdos de Asociación con México y Chile, y tiene abiertas negociaciones del mismo tipo de acuerdos con Mercosur<sup>10</sup>, Centroamérica<sup>11</sup> y la Comunidad Andina<sup>12</sup>.

En mayo de 2008 se celebró en Lima la V Cumbre UE-América Latina y Caribe (ALC), tras las celebradas en Viena en 2006, Guadalajara (México) en 2004, Madrid en 2002, y Río de Janeiro

<sup>10</sup> 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.

<sup>11</sup> Centroamérica incluye a El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua y Costa Rica. Panamá participa sólo como observador pues, aunque forma parte del SICA (Sistema de la Integración Centroamericana), no pertenece al Subsistema de Integración Económica Centroamericano.

<sup>12</sup> Hasta 2006 la Comunidad Andina estaba formada por Bolivia, Colombia, Ecuador, Perú y Venezuela. En abril de 2006 Venezuela decidió abandonar la Comunidad Andina.

en 2000. La Cumbre de Lima concluyó con los compromisos de progresar en la negociación de los Acuerdos de Asociación con Centroamérica y la Comunidad Andina y de continuar trabajando para lograr un resultado exitoso en el proceso de negociación del Acuerdo de Asociación con Mercosur.

La VI Cumbre UE-ALC, que se celebrará en España en 2010, permitirá hacer un balance del funcionamiento de los acuerdos existentes y de los progresos obtenidos en los diferentes acuerdos en negociación.

#### 5.11.1. México

El Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación entre la UE y México entró en vigor en julio de 2000. Desde el punto de vista comercial, el acuerdo está permitiendo a las empresas europeas hacer frente al Acuerdo de Libre Comercio entre Estados Unidos, Canadá y México (NAFTA) cuya entrada en vigor en 1994 se tradujo en una disminución de la cuota 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.

Tras la puesta en marcha del Acuerdo UE-México, la UE ha ido recuperando cuota en el mercado mexicano, pasando ésta del 8,5 por 100 en 2000 al 11,8 por 100 en 2007. Esta evolución, acompañada de la pérdida de cuota que ha experimentado Estados Unidos en el mismo período (del 73,1 por 100 al 55,5 por 100), pone de manifiesto los positivos resultados que el Acuerdo UE-México está teniendo y que permitieron alcanzar un volumen anual de comercio bilateral cercano a los 33.000 millones de euros en 2007.

La UE recibió el 5,6 por 100 de las exportaciones de México en 2007, país con el que tradicionalmente registra un superávit que en 2007 superó los 9.000 millones de euros. ▷

Las inversiones europeas en México crecieron un 10,5 por 100 entre 1999 y 2007 y se dirigieron fundamentalmente al sector manufacturero y al de servicios financieros. Esta tendencia ha consolidado a la UE como segundo socio comercial de México, tras Estados Unidos.

Desde comienzos de 2005 está en marcha un proceso de revisión del Acuerdo UE-México, orientado a conseguir una mayor liberalización en sectores como los productos agrícolas y pesqueros, los servicios o la inversión. Esta revisión, no exenta de dificultades, permitirá que México y la UE amplíen los beneficios comerciales derivados de su asociación.

Mirando hacia el futuro, la UE y México se encaminan hacia una Asociación Estratégica que ampliará los compromisos comerciales ya existentes entre ambas partes.

### 5.11.2. Chile

Tras el impulso dado en la II Cumbre UE-ALC, la UE y Chile 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 el capítulo económico y comercial más ambicioso de todos los concluidos por la UE.

En la parte comercial, el Acuerdo cubre las siguientes áreas: mercancías, 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 UE-25 y a la UE-27.

Desde que el 1 de febrero de 2003 entraron en vigor de forma anticipada las disposiciones comerciales del Acuerdo UE-Chile, la UE 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, pasó a ser el principal proveedor chileno durante un tiempo. En 2007, la UE mantuvo el segundo lugar como proveedor de Chile, alcanzando una cuota del 13,7 por 100 que le situó por detrás de Estados Unidos (16,7 por 100) y por delante de China (11,3 por 100), Brasil (10,3 por 100) y Argentina (9,9 por 100).

Aunque el grado de compromisos existente entre la UE y Chile es ya bastante elevado, el propio Acuerdo de Asociación recoge la posibilidad de llevar a cabo una liberalización comercial ulterior en diversos sectores. En la medida en que se vaya logrando una mayor profundización en el Acuerdo, ambas Partes obtendrán importantes beneficios económicos y comerciales.

### 5.11.3. Mercosur

La UE negoció Acuerdos Marco de Cooperación con Argentina (1990), Brasil (1990), Paraguay (1991) y Uruguay (1992). Posteriormente, la UE firmó un Acuerdo Marco Interregional de Cooperación con Mercosur en 1995. En este Acuerdo se sugiere la «liberalización progresiva y recíproca de todo el comercio», lo cual llevó a iniciar las negociaciones de un Acuerdo de Asociación en 1999.

El nuevo Acuerdo sustituiría a los previamente existentes, abarcaría aspectos referidos al diálogo político y a la cooperación, e incluiría una parte comercial con los siguientes sectores: acceso al mercado de mercancías (agrícolas e industriales), inversiones y movimientos de capital, servicios, compras públicas, propiedad intelectual, competencia, acuerdo de vinos y los temas habituales de reglas (medidas sanitarias y fitosanitarias, obstáculos técnicos, solución de diferencias, reglas de origen y defensa comercial). El objetivo es crear una zona de libre comercio interregional.

La UE y Mercosur celebraron quince rondas de negociación entre 1999 y 2004. Desde entonces ▷

se han celebrado diversos encuentros entre ambas Partes sin que se hayan producido avances sustanciales.

Aunque la UE y Mercosur han expresado en varias ocasiones su compromiso con la negociación del Acuerdo de Asociación 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.

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 dos Cumbres UE-Brasil, una en Lisboa en 2007 y otra en Río de Janeiro en 2008.

#### 5.11.4. Centroamérica y Comunidad Andina

Las relaciones comerciales de la UE con Centroamérica y la Comunidad Andina están dominadas actualmente por las preferencias del Sistema de Preferencias Generalizadas (SPG) que permite a los países en vías de desarrollo (PVD) 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 2011<sup>13</sup>.

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 países en desarrollo y contravenían las normas de la OMC. La resolución del consiguiente panel obligó a la UE

a sustituir el SPG-Droga por el actual SPG-Plus que confiere los mismos beneficios que los del anterior régimen droga y se destina sólo 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. En octubre de 2003 se firmó un Acuerdo de Diálogo Político y Cooperación con cada una de las regiones como paso previo a la negociación de los Acuerdos de Asociación.

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 de la negociación 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, el proceso se estancó a mediados del pasado año. Ante el deseo de Perú y Colombia de avanzar, la Comisión propuso un modelo de negociación en forma de Acuerdo multipartito de carácter abierto y no excluyente, que pretende impedir el estancamiento de la negociación con la región andina en su conjunto, por falta de voluntad de alguno de sus miembros, a la vez que mantiene la puerta abierta para su eventual incorporación en una fase posterior. Ecuador parece haberse subido de nuevo al carro de la negociación, mientras que la posición de Bolivia sigue sin estar clara. Aún así, es factible concluir un Acuerdo con aquéllos que así lo deseen.

El lanzamiento oficial de las negociaciones del Acuerdo de Asociación UE-Centroamérica se produjo durante una Reunión de Alto Nivel celebrada en Bruselas el 29 de junio de 2007, habiéndose celebrado ya varias rondas de negociación durante 2007, 2008 y 2009. ▷

<sup>13</sup> El período de vigencia del Reglamento N° 980/2005 abarcó desde el 1 de enero de 2006 hasta el 31 de diciembre de 2008 cuando fue sustituido por el Reglamento N° 732/2008 cuya vigencia se extiende desde el 1 de enero de 2009 hasta el 31 de diciembre de 2011.

Las negociaciones de la UE con Centroamérica y la Comunidad Andina podrían concluir entre finales de 2009 y principios de 2010; lo cual permitiría que ambos acuerdos fuesen firmados durante el primer semestre de 2010, cuando España esté a cargo de la Presidencia de la UE.

## 5.12. Política comercial con Norteamérica

### 5.12.1. Estados Unidos

Las relaciones transatlánticas entre los Estados Unidos y la Unión Europea constituyen las más profundas y extensas relaciones comerciales y de inversión del mundo hasta la actualidad. En conjunto suponen casi el 60 por 100 de la actividad económica global.

A nivel arancelario ambas partes se dan tratamiento nación más favorecida (NMF). Sin embargo, los principales obstáculos al comercio y a la inversión se refieren a obstáculos no arancelarios; de ahí, la importancia de incluir este tema en las diferentes iniciativas que se han ido gestando para mejorar las relaciones económicas, comerciales y políticas entre ambos lados del Atlántico, sobre todo desde los años noventa.

La relación con Estados Unidos se apoya en la Declaración Transatlántica de 1990 y en el diseño estructural establecido por la Nueva Agenda Transatlántica adoptada durante la presidencia española de 1995.

Dicho marco general se complementa en la vertiente económica y comercial 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. Este Marco, en su programa de trabajo, incorpora dos novedades: un conjunto de proyectos piloto en sectores prioritarios y la creación del Consejo Económico Transatlántico (TEC).

El TEC puede definirse como un foro de debate de problemas que afectan a ambas áreas geográ-

ficas, con el objetivo de alcanzar un mercado transatlántico sin barreras. Lo preside, por parte de los Estados Unidos, el presidente del Consejo de Consejeros Económicos y por parte de la UE, el vicepresidente de la Comisión. La presidencia de turno de la UE participa como observador, asistiendo la Secretaria de Estado, el 133 Titular o, en su ausencia, algún alto funcionario, según las circunstancias<sup>14</sup>. Además, existe un órgano asesor del TEC, compuesto por representantes de la sociedad civil de los tres Diálogos Transatlánticos<sup>15</sup>. La estructura económica-institucional se completa con otros foros de cooperación y diálogo en los que generalmente sólo participa la Comisión<sup>16</sup>.

Bajo presidencia española se celebrará en Madrid la Cumbre Anual UE-Estados Unidos, previsiblemente en mayo/junio; y un mes antes tendrá lugar la reunión semestral del TEC en Bruselas, que adoptará un Informe de Progreso en materia Económica y Comercial, tomando nota del Informe del Foro de Cooperación Reglamentaria y de las contribuciones de los tres Diálogos. Este Informe se presenta en la Cumbre, cuyos avances se reflejan en el capítulo de economía y comercio de la Declaración.

Hasta la fecha han tenido lugar tres reuniones del TEC<sup>17</sup>. La próxima reunión del Consejo tendrá lugar en Bruselas el 13 de mayo de 2009.

En la actualidad, se está trabajando en un intento de asentar las bases para una comunicación clara y fluida con la nueva Administración americana que permita resolver de mutuo acuerdo alguno de los contenciosos más importantes, así como anticipar medidas que puedan ser restrictivas al comercio. ▷

<sup>14</sup> Bajo presidencia francesa se acordó un método de trabajo o gobernanza 12053/1/08 REV1 para asegurar una mayor participación de los EEMM en la preparación del TEC.

<sup>15</sup> Transatlantic Business Dialogue, Transatlantic Consumer Dialogue y el Transatlantic Legislators' Dialogue.

<sup>16</sup> El documento COTRA 5/09 relaciona exhaustivamente toda la estructura de las relaciones bilaterales.

<sup>17</sup> La primera reunión del TEC, en noviembre de 2007 en Washington, en mayo de 2008 en Bruselas y la última de ellas en diciembre tuvo lugar el 9 de noviembre de 2008 en Washington.

### 5.12.2. Canadá

La UE es el segundo socio comercial de Canadá tras Estados Unidos, mientras que Canadá es el noveno socio comercial de la UE.

Las relaciones bilaterales UE-Canadá se sustentan fundamentalmente sobre los siguientes instrumentos:

- El Acuerdo Marco de Cooperación Económica y Comercial de 1976, por el que se creó el Comité de Cooperación que se reúne una vez al año para revisar la vertiente económica de las relaciones entre ambos bloques. De este Comité penden varios subcomités, uno de los cuales es el Subcomité de Comercio e Inversiones.

- La Declaración Trasatlántica de 1990, por la que se constituye el marco institucional tanto de las Cumbres UE-Canadá (dos por año) como de las Reuniones Ministeriales (también dos por año).

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

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

Estaba establecido que el TIEA debería tratar, fundamentalmente, temas de cooperación reglamentaria, la regulación interna de servicios, el reconocimiento mutuo de cualificaciones profesionales, la entrada temporal, los servicios financieros, el comercio electrónico, las ayudas públicas, la facilitación del comercio, la inversión, la política de la competencia, el desarrollo sostenible, los derechos de la propiedad intelectual, la cooperación en ciencia y tecnología y las pymes.

Si bien las negociaciones del TIEA llegaron a iniciarse formalmente, desde mayo de 2006 se fueron constatando las dificultades de seguir negociando bilateralmente. Estas dificultades venían

marcadas, condicionado 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 demostró más tarde un enorme interés en avanzar de nuevo, lo que se plasmó en la propuesta de 2007 de negociar un acuerdo de libre comercio más ambicioso aún entre la UE y Canadá. Se acordó elaborar un estudio conjunto para identificar en qué áreas este acuerdo tendría mayor impacto, que se hizo público en 2008 y que concluía, entre otras cosas, lo siguiente:

- Hay potencial importante de mejora del comercio por la reducción de barreras arancelarias y no arancelarias y la liberalización del comercio de servicios.

- La eliminación de las barreras produciría unas ganancias para la UE de 11.600 millones de euros y de 8.200 millones para Canadá, promoviendo aumentos del PIB de +0,08 por 100 para la UE y de +0,77 por 100 para Canadá.

- Las exportaciones totales de la UE a Canadá aumentarían un 24,3 por 100 mientras que las exportaciones canadienses crecerían un 20,6 por 100.

- La liberalización del comercio de servicios contribuiría a una parte sustancial de las ganancias (50 por 100 del total para la UE; 45,5 por 100 para Canadá).

En la Cumbre UE-Canadá que se celebró en Québec en octubre de 2008 ambas partes acordaron negociar un nuevo Acuerdo de Asociación Económica Reforzada, cuyo alcance y perímetro aún se está discutiendo. La UE, y España también, desea un acuerdo amplio y ambicioso, sin limitaciones a priori en cuanto a sectores económicos a incluir, que incluya disciplinas en compras públicas, en indicaciones geográficas y en barreras no arancelarias, así como el compromiso, jurídicamente vinculante, de incorporar a las provincias canadienses.

Este es uno de los elementos clave para nosotros, ya que buena parte de los ámbitos que el Gobierno Federal canadiense deberá negociar recaen en la competencia de las provincias. ▷

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		
	Año de la firma	Entrada en vigor
Argelia	Abril 2002	Octubre 2005
Egipto	Junio 2001	Junio 2004
Israel	Noviembre 1995	Junio 2000
Jordania	Noviembre 1997	Mayo 2002
Líbano	Junio 2002	Abril 2006 (Acuerdo interino marzo 2003)
Marruecos	Febrero 1996	Marzo 2000
Palestina (Acuerdo provisional)	Febrero 1997	Julio 1997
Siria	Octubre 2004	Pendiente a diciembre de 2008
Túnez	Julio 1995	Marzo 1998
Acuerdos de Libre Comercio entre socios mediterráneos		
	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	

*Fuente: Elaboración propia.*

Paralelamente la UE y Canadá han concluido otros Acuerdos bilaterales de carácter sectorial como el acuerdo de vinos y bebidas alcohólicas, firmado en 2003, o el Acuerdo sobre Registro de Datos de Pasajeros alcanzado en junio de 2005. Más recientemente, en noviembre de 2008 se finalizó un Acuerdo en Servicios Aéreos.

### 5.13. Relaciones comerciales con los países vecinos de Europa

#### 5.13.1. Países mediterráneos

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.

Un año antes se había cumplido el X Aniversario de la Declaración de Barcelona. Ya entonces se había constatado la necesidad de intensificar las relaciones y de poner los medios para que el objetivo de crear

una zona de libre comercio euromediterránea para el 2010 pudiera ser una realidad.

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 Vecindad<sup>18</sup>.

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

Así pues, de los nueve países del Proceso de Barcelona, sólo Siria lo tiene pendiente, estando él mismo en proceso de actualización<sup>19</sup>. ▷

<sup>18</sup> Ver capítulo correspondiente.

<sup>19</sup> Avances producidos recientemente han permitido relanzar la firma y conclusión del Acuerdo de Asociación con Siria, y se ha reanudado el proceso de actualización del Acuerdo.

A grandes rasgos, los Acuerdos de Asociación recogen las siguientes disposiciones comerciales:

- Creación de una zona de libre comercio para productos industriales mediante la eliminación progresiva y asimétrica de aranceles.

La UE da acceso total desde el principio a los productos industriales de los países terceros mediterráneos y estos países los irán eliminando progresivamente durante 12 años desde la entrada en vigor de cada uno de los Acuerdos<sup>20</sup>.

Trato preferencial para los productos agrícolas.

Se liberaliza progresivamente el comercio de 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.

Tras un periodo transitorio, se prevé la liberalización de los servicios de acuerdo con las normas del GATS.

Por lo tanto, se busca una liberalización progresiva y asimétrica que persiga crear una zona de libre comercio en el año 2010.

Para profundizar en la liberalización de 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:

- 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.

- Establecimiento de los mecanismos de salvaguardia necesarios.

La negociación agrícola con Jordania finalizó con anterioridad a la aprobación del mandato, y los

resultados del acuerdo son operativos desde hace dos años; en 2008 se cerraron las negociaciones agrícolas con Israel y Egipto (los procedimientos de adopción por el Consejo de dichos textos están en curso) y se espera que con Marruecos concluyan próximamente. Con Túnez es difícil saber cuando podrían finalizar 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; con Líbano, el problema sigue siendo encontrar un interlocutor; respecto a Siria, las negociaciones del Acuerdo de Asociación Euromediterráneo concluyeron y el acuerdo fue rubricado en octubre de 2004, sin embargo, la firma quedó pendiente y congelada y, por tanto, también su entrada en vigor. Actualmente, como se ha dicho ya, se ha relanzado la firma y conclusión del Acuerdo de Asociación con Siria, y se ha reanudado el proceso de actualización del Acuerdo. Con Libia, se han iniciado negociaciones para un Acuerdo Marco en el que figurará el capítulo agrícola.

Por otro lado, el lanzamiento oficial de la apertura de negociaciones para una liberalización del comercio de servicios y derecho de establecimiento con los países terceros mediterráneos (PTM), tuvo lugar el 24 de marzo del 2006 con ocasión de la V Conferencia de Ministros de Comercio Euromediterráneos reunidos en Marrakech.

A nivel regional se ha discutido una propuesta europea de articulado para un proyecto de protocolo similar a los que se están negociando en otras áreas geográficas y que servirá de base para la negociación de acuerdos bilaterales contraídos entre la UE con cada uno de los países terceros mediterráneos y entre los PTM entre sí. Los progresos a nivel regional no han conseguido un consenso suficiente y actualmente se avanza en el proyecto de forma bilateral con los países terceros mediterráneos interesados.

No obstante, en julio de 2008 los ministros de Comercio Euromediterráneos, reunidos en Marsella, decidieron continuar con la celebración de las reuniones regionales a fin de asegurar la transpa- ▷

<sup>20</sup> Para el caso de Israel la liberalización es simétrica al ser este país clasificado como de alta renta per cápita.

rencia en las negociaciones bilaterales, así como preparar a aquellos socios mediterráneos con quienes las negociaciones bilaterales no se habían lanzado todavía.

En la actualidad se está negociando bilateralmente con Marruecos, Egipto, Túnez e Israel. La Comisión espera que la fase bilateral se cierre antes del otoño de 2009. A su finalización, se incluirán unos protocolos adicionales en los Acuerdos de Asociación que deberán ser ratificados por todas las partes.

En definitiva, si las negociaciones en agricultura y servicios se van materializando, estaremos avanzando hacia una zona libre de cambio euro-mediterránea, donde se permita la libre circulación de mercancías y servicios, motor de crecimiento económico en la región.

No obstante, para conseguir estos efectos, 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, a nivel regional, se están llevando a cabo negociaciones para adoptar un modelo regional que se irá adaptando individualmente a cada país para establecer un mecanismo con cada uno de los países socios, en el transcurso de negociaciones bilaterales.

No obstante lo anterior, a nivel bilateral también se avanza, y recientemente, en la Ministerial de Marsella (julio 2008) se ha iniciado un protocolo de negociación con Túnez, que seguirá con Marruecos y después con el resto. Así, otros socios mediterráneos con los que existen perspectivas para llegar a un acuerdo son Líbano, Jordania y la Autoridad Palestina.

Con el afán de superar el problema que representa en la libre circulación de mercancías las divergencias en materia de legislación industrial, se ha fijado un Plan de 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 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 el Programa de Asistencia Euromed Calidad (2007-2012) que los países terceros mediterráneos pueden utilizar para progresar en el desarrollo de infraestructuras de calidad.

Por último, es importante recordar la relevancia que otorga la UE a la integración Sur-Sur, como paso previo al logro de una ZLC euromediterránea. 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 del Espacio Económico Europeo. Este sistema permite la aplicación del sistema de acumulación diagonal<sup>21</sup>, 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.

El protocolo paneuromediterráneo fue adoptado por la UE en octubre del 2005. Algunos países terceros mediterráneos ya han empezado a uti- ▷

<sup>21</sup> La acumulación diagonal del origen permite a las partes firmantes de un Acuerdo de Libre Comercio (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.

lizar este sistema de acumulación. 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. La UE tiene acuerdos que permiten la acumulación paneuromediterránea con todos, excepto Argelia, Líbano, Siria, la Franja de Gaza y Cisjordania (y para el carbón y acero con Turquía).

En general, además de la conclusión de las negociaciones en curso, expuestas anteriormente, una de las prioridades establecidas en 2008 ha sido la integración Sur-Sur; acelerar la negociación y entrada en vigor de Acuerdos de Libre Comercio entre los distintos socios del sur. En este contexto, también ha apoyado los esfuerzos que se llevan a cabo para reforzar relaciones comerciales y económicas entre la Autoridad Palestina y otros socios mediterráneos, por mecanismos apropiados. Adicionalmente, la UE apoya los acuerdos de libre comercio regionales, como el Acuerdo de Agadir entre Marruecos, Túnez, Egipto y Jordania, cuya entrada en vigor se produjo finalmente en el año 2006. Durante 2008, la UE ha favorecido la puesta en práctica efectiva de este acuerdo y ha animado al resto de países terceros mediterráneos a que se vayan adhiriendo a este proyecto de integración regional.

Por último, en 2008 se ha puesto en marcha la iniciativa francesa de Proceso de Barcelona: Unión por el Mediterráneo con la idea de buscar nuevas formas de funcionamiento del Proceso de Barcelona, con un mayor sentido de apropiación por parte de nuestros socios, y principalmente, por medio de proyectos concretos: infraestructuras, energía, agua... El Proceso de Barcelona ha quedado subsumido en este gran proyecto, que desde la Conferencia de Ministros de Asuntos Exteriores de noviembre de 2008 ha pasado a denominarse simplemente Unión por el Mediterráneo.

Los objetivos son los mismos que el Proceso de Barcelona y también por tanto hereda su programa de trabajo. Ahora se pretende dar un ritmo más rápido a su realización y una mayor concreción y visibilidad a la cooperación por medio, por un

lado, de la creación de nuevas instituciones conjuntas, y por otro, mediante grandes proyectos de vertebración regional.

Durante 2008 se han acordado las modalidades de funcionamiento de la Unión por el Mediterráneo y se ha decidido que la sede de la Secretaría sea Barcelona (Conferencia Ministerial de Asuntos Exteriores, Marsella, 3 y 4 de noviembre de 2008).

### 5.13.2. *Federación Rusa*

El Acuerdo de Asociación y Cooperación UE-Rusia (PCA, *Partnership and Cooperation Agreement*) de 1997, prorrogado automáticamente en diciembre de 2007, constituye el marco global de las relaciones bilaterales de la UE 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 la UE y Rusia.

En mayo de 2008 se aprobó el mandato de negociación del nuevo Acuerdo Marco, tras superarse el veto mantenido por Polonia y Lituania. El nuevo Acuerdo 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 mercancías y servicios, incluyendo aspectos relacionados con la inversión, competencia, telecomunicaciones, transporte, energía, medio ambiente y convergencia reglamentaria.

Con Rusia se celebran dos cumbres anuales, la última tuvo lugar a finales de noviembre de 2008, en Niza y sirvió para la reanudación de las negociaciones del nuevo Acuerdo, suspendidas tras la crisis con Georgia de agosto de 2008. Para ello se tuvo en ▷

cuenta el informe presentado por la Comisión que sirvió al Consejo para decidir retomarlas, por considerar que la actitud negociadora era la mejor forma de avanzar en una relación estratégica, marcada por una gran interdependencia entre la UE y Rusia.

Una cuestión prioritaria para facilitar las negociaciones en curso del nuevo Acuerdo Marco y para sentar las bases de la negociación del futuro ALC es que Rusia concluya su adhesión a la OMC, para contribuir a la resolución de los temas bilaterales pendientes (tasas a la exportación, tarifas ferroviarias discriminatorias, tasas de sobrevuelo de Siberia).

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, que Rusia ha vuelto a poner de relevancia durante la reciente crisis del gas con Ucrania, que ha afectado seriamente a varios Estados miembros por su dependencia del suministro ruso.

### 5.13.3. *Ucrania*

Las relaciones entre la UE y Ucrania se basan en el Acuerdo de Asociación y Cooperación (PCA, *Partnership and Cooperation Agreement*), de 1 de marzo de 1998 y en el Plan de Acción, aprobado por el Consejo de Cooperación de 21 febrero de 2005 por un período de 3 años, dentro de la Política Europea de Vecindad (PEV), de la que Ucrania ha manifestado querer salir para ver reconocido un *status* privilegiado en sus relaciones con la UE. El desarrollo de las relaciones UE-Ucrania es impulsado también mediante la celebración de una cumbre anual, normalmente en el segundo semestre del año.

Desde marzo de 2007 se está negociando un nuevo Acuerdo de Asociación (AA), reforzado que reemplazará al actual PCA y que incluirá no sólo la aproximación reglamentaria, sino también el establecimiento de una zona de libre comercio. Las

negociaciones del Acuerdo de Libre Comercio (ALC), parte integrante del Acuerdo de Asociación actualmente en negociación, se iniciaron el 18 de febrero de 2008, una vez concluidas las negociaciones de adhesión de Ucrania a la OMC en enero de 2008, de la que es miembro de pleno derecho desde mayo de 2008.

El ALC será un acuerdo amplio, de nueva generación, que mejorará el acceso al mercado de mercancías, servicios e inversión. El ALC incluye además la aproximación reglamentaria, 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. Por el momento las negociaciones continúan con buena disposición de Ucrania para tratar y asumir compromisos en las diferentes áreas del Acuerdo.

En marzo de 2008, coincidiendo con la evaluación del Plan de Acción de Ucrania, se decidió mantenerlo por un año más, si bien en el marco de las negociaciones del Acuerdo de Asociación será reemplazado por un nuevo instrumento conjunto que servirá para preparar y facilitar la implementación de dicho acuerdo. En la Cumbre UE-Ucrania de 9 de septiembre en París, se decidió que este nuevo instrumento, de carácter eminentemente operativo y que cubrirá las áreas del nuevo Acuerdo de Asociación, estuviera disponible en marzo de 2009.

### 5.13.4. *La Política Europea de Vecindad*

Con motivo de la incorporación de diez nuevos Estados miembros a la UE en mayo de 2004, se vio la necesidad de establecer nuevas relaciones con los nuevos vecinos de la UE y reforzar las relaciones con los vecinos tradicionales, a través de una Política Europea de Vecindad (PEV). La PEV busca un marco de estabilidad política y económica con ellos aprovechando los valores comunes.

Desde el punto de vista geográfico, la iniciativa se hizo extensible tanto a los países del Me- ▷

diterráneo (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 del Este de Europa, 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). Quedan 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 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 la PEV desde sus inicios, ha tenido una atención continua y en cierta medida especial por parte de la UE. Así, en 2006 se abrió un período muy intenso de fortalecimiento con la adopción por parte de la Comisión de su Comu-

nicación «Reforzando la PEV», donde se incluían una serie de propuestas para mejorar su impacto; y 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 la Comisión aprobó una nueva Comunicación: «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 en 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). El IEVA, cuya meta será el desarrollo sostenible y la aproximación a las políticas y la legislación de la UE, 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 concederle 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 trataría de profundizar en el diálogo político y de asociarlo con ciertas políticas comunitarias.

En 2008, los esfuerzos de la PEV se han centrado en la aplicación de todas aquellas cuestiones en las que se ha ido avanzando a lo largo de 2007; y por otro lado, se han fijado nuevas tareas para su consolidación.

El 18 de febrero de 2008 el Consejo aprobó las conclusiones sobre la PEV que, en el plano comercial, fija los siguientes componentes prioritarios en los trabajos de Consejo y Comisión sobre esta política:

- La profundización en la integración económica.
- Ampliación del alcance de los acuerdos de libre comercio existentes con los socios de la PEV, siempre que sea posible.
- Consideración de la posibilidad de celebrar acuerdos de libre comercio generales y de amplio alcance con aquellos socios de la PEV que se han adherido a la OMC (previo análisis económico exhaustivo).
- Animar a los países mediterráneos a acelerar la negociación y la entrada en vigor de acuerdos de libre comercio recíprocos con los demás países de la región, con el fin de fortalecer la integración sur-sur.
- Disposición de la UE a colaborar con los socios de la PEV para contribuir a la aplicación de los Planes de acción en el marco de la PEV.

En abril de 2008 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.

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 plano comercial, la Comisión ofrece Acuerdos de Asociación con estos países que contempla-

rían la posibilidad de negociar Acuerdos de Libre Comercio bilaterales con la UE, cuando se cumplan una serie de condiciones: ser miembros de la OMC (Bielorrusia y Azerbaiyán no lo son), tener viabilidad económica, que sean acuerdos ambiciosos que incluyan mercancías, servicios, inversiones, compras públicas, etcétera y demostrar capacidad para negociar.

En estos momentos las relaciones comerciales con la UE se enmarcan dentro los Acuerdos de Asociación y Cooperación, salvo con Bielorrusia que no ha ratificado el Acuerdo. La UE concede preferencias comerciales autónomas a todos los países, excepto a Bielorrusia. Moldavia se beneficia de derechos comerciales autónomos; Armenia, Azerbaiyán y Georgia son beneficiarios del SPG+; Ucrania del SPG y Bielorrusia fue excluida del SPG en 2006, por no cumplir algunas convenciones en materia laboral.

Por otro lado, el rasgo de la diferenciación y la necesidad de dar respuesta a las ambiciones que expresan los socios está obligando a adaptaciones en los instrumentos originarios de la PEV; en concreto en los Planes de acción, principal herramienta de Política de Vecindad. Así, la Comisión el 5 de diciembre de 2008 presentó a debate un non paper sobre los «Documentos que sucederán a los actuales Planes de Acción de la PEV»<sup>22</sup> y se prevé que esta cuestión será centro de debate durante 2009.

## 5.14. Asia

### 5.14.1. ASEM (Asia-Europe Meeting)

ASEM es un proceso informal de diálogo y cooperación entre los veintisiete Estados miembros de la Unión Europea y la Comisión, con los diez estados de ASEAN (Brunei, Indonesia, Malasia, Filipinas, Singapur, Tailandia, Vietnam, Camboya, Laos y Birmania), Corea, China, Japón y recientemente India, Mongolia, Pakistán y la Secretaría de ASEAN. ▷

<sup>22</sup> DS 175/08.

El diálogo ASEM tiene como meta reforzar la relación entre ambas regiones dentro de un espíritu de respeto mutuo e igualdad de condiciones. Sus actividades se centran en tres vertientes: el pilar político, el pilar económico y el pilar socio-cultural/intelectual.

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*).

El tres de marzo de 2006 se cumplieron diez años desde la celebración en Bangkok de la Primera Cumbre ASEM de Jefes de Estado y de Gobierno.

La VII Cumbre tuvo lugar en octubre 2008 en Beijing y se trató de un ASEM ampliado, con Bulgaria y Rumania por parte de la UE, y con India, Pakistán, Mongolia y la Secretaria de ASEAN, por parte de Asia. Esto supondrá un aumento de la importancia de ASEM, ya que el 60 por 100 de la población mundial estará incluida en este proceso de cooperación.

Los temas que se trataron en esta VII Cumbre fueron los siguientes: reforzar el multilateralismo, promocionar el desarrollo conjunto (Ronda Doha, facilitación del comercio y promoción de inversiones, cooperación internacional al desarrollo, cooperación financiera, y pequeñas y medianas empresas), avanzar en desarrollo sostenible, continuar el diálogo intercultural manteniendo la diversidad cultural, mejorar la cohesión social, y los métodos de trabajo y mecanismo de ASEM.

#### **5.14.2. Mandatos de Negociación de Acuerdos de Libre Comercio con India, Corea del Sur 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 (ALC) 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 ALC son criterios económicos; concretamente: el tamaño del mercado, el nivel de protección frente a la UE y la negociación por el 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. El objetivo es mejorar el acceso al mercado para mercancías 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 de siete años. A las barreras no arancelarias también se les otorga una gran importancia.

Las negociaciones con Corea están en su última fase a pesar de los asuntos pendientes y de las reticencias de muchos Estados miembros sobre este acuerdo. El objetivo del Acuerdo UE-Corea es la liberalización del comercio de mercancías y servicios, así como de las inversiones. También se persiguen unos objetivos ambiciosos en derechos de la propiedad intelectual y en compras públicas. Existe preocupación entre ciertos sectores productivos europeos, de forma destacada el automóvil y la ▷

electrónica de consumo, por lo que los periodos transitorios para la eliminación de aranceles deberán ser más largos.

En lo que se refiere al Acuerdo de Comercio e Inversiones con India, las negociaciones se lanzaron en junio de 2007, habiéndose centrado desde entonces en las áreas de comercio de mercancías, normas de origen, medidas sanitarias y fitosanitarias, obstáculos técnicos, servicios, inversiones, solución de diferencias, propiedad intelectual, facilitación del comercio, competencia, compras públicas, transparencia y desarrollo sostenible.

Estas discusiones han permitido establecer un marco en el que se pueden apreciar las áreas de convergencia y las sensibilidades de ambas partes. En estos momentos, los puntos abiertos afectan al comercio de mercancías, servicios, inversiones, propiedad intelectual, compras públicas y desarrollo sostenible.

Las negociaciones del Acuerdo de Libre Comercio con la India avanzan pero están condicionadas por los desarrollos en la OMC y por la política interna. No parece probable concluir un acuerdo en un plazo corto.

Finalmente, las negociaciones con ASEAN no acaban de despejar. Por el momento, en las distintas rondas celebradas no ha habido progresos sustanciales, lo que ha llevado a la Comisión a replantearse la estrategia negociadora con la región. Este hecho hay que analizarlo en el contexto de la difícil situación que vive la región a causa de la incertidumbre reinante en varios países (Tailandia, Indonesia, Myanmar) y en el de las enormes diferencias existentes entre los países que la forman, siendo su nivel de integración muy pobre. En cualquier caso, todo parece indicar que el interés de ASEAN en la negociación no es muy marcado puesto que ya se benefician del SPG y tienen también negociaciones abiertas con otros socios de la misma región y de otras zonas.

Ante esta situación, se ha barajado la posibilidad de negociar con los países más interesados (Singapur, Brunei, Tailandia y últimamente Vietnam), pero el recurso a la negociación bilateral no

cumpliría los criterios de la iniciativa Europa Global. Además, subsiste el problema de la inestabilidad política en algunos de los países de la región (Tailandia, Indonesia, Myanmar), lo que también supone un lastre para la negociación.

Desde el punto de vista comunitario, hay algunos sectores que deben ser tenidos en consideración a la hora de decidir el camino a seguir en la negociación de un ALC con ASEAN. Se trata de los vehículos automóviles y de los neumáticos.

### **5.14.3. 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 Cooperación 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 una 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 de Cooperación, mucho más amplio que el actual de 1985, será un acuerdo no preferencial y no incluirá compromisos concretos de acceso a mercado.

Las relaciones de la UE con China se realizan a través de las Cumbres anuales (la última, prevista para diciembre pasado, no llegó a celebrarse por decisión de la parte China) y del Mecanismo de Alto Nivel (HLM; *High Level Mechanism*), acordado en la X Cumbre UE-China celebrada en noviembre de 2007 en Pekín. Este mecanismo tiene como objetivo establecer un diálogo estratégico a nivel ministerial sobre los temas relacionados con la cooperación económica, comercial y las inversiones. Cubrirá una serie de áreas que afectan al desequi- ▷

librio 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. La próxima tendrá lugar en la primavera, posiblemente en el mes de abril.

Cabe destacar que con China se está negociando en estos momentos el Estatuto de Economía de Mercado, mediante un análisis técnico objetivo 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 (SPG) a una serie de productos.

En estos momentos, se están negociando diferentes Acuerdos de Asociación y Cooperación con países de la zona: Brunei, Indonesia (ya concluidas pero pendientes de firma por problemas planteados por dicho país), Malasia, Filipinas, Singapur, Tailandia y Vietnam. En los aspectos comerciales, los mayores problemas han surgido en la negociación con éste último país.

#### 5.14.4. 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 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 (UA) entre ellos. Ambas condiciones se cumplieron con la consecución de la UA en el 2003 y la adhesión de Arabia Saudita a la OMC en diciembre de 2005. En 2008, el CCG ha anunciado 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 mercancías, 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, 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 situación en la mayoría de las áreas del futuro ha experimentado ciertos avances, particularmente en comercio de mercancías. Un aspecto fundamental ha sido la inclusión de la cláusula de nación más favorecida (NMF) en servicios, para que la UE pueda beneficiarse de futuros desarrollos normativos y posibles compromisos que deriven de futuros acuerdos preferenciales del CCG con terceros países.

Quedan pendientes algunas cuestiones importantes, como el tema de las tasas a la exportación, la liberalización de servicios en el sector energético, y algunas cláusulas de carácter político que mantienen la negociación suspendida.

#### 5.15. África, Caribe y Pacífico

El acuerdo de Cotonú, firmado en el año 2000, establecía el nuevo marco para las relaciones económicas y comerciales entre los países ACP y la UE. 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 el 2002.

El objetivo de estos acuerdos, que aspiran a ser instrumentos de desarrollo a través de la apertura comercial combinada con ayuda financiera, es favorecer el desarrollo económico de los países ▷

ACP, mediante la eliminación recíproca, progresiva y asimétrica de los obstáculos al comercio de mercancías y servicios y la mejora de la cooperación en todos los ámbitos con él relacionados. También persiguen ofrecer un marco abierto, 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 del 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 fueran compatibles con la OMC y entraron 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.

Por otra parte, si como pretenden los EPA es que los países ACP se integren 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.

En este sentido, 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 cuotas 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 (África del Oeste, África Central, Comunidad de Desarrollo de África Austral, Región del Este y Sur de África, Caribe y Pacífico) que abrieran sus mercados a las exporta-

ciones comunitarias, si bien de forma muy gradual en el tiempo.

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.

Hasta finales de 2007, sólo se pudo conseguir un EPA completo (mercancías y servicios) con el Caribe, que se firmó en octubre de 2008 para su aplicación provisional y notificación a la OMC. Se concluyeron además varios acuerdos provisionales (interinos) a nivel de países o subregiones, entre ellos con Camerún, Costa de Marfil (firmado en noviembre de 2008) y Ghana, la Comunidad de África del Este, África Austral (a excepción de Angola y Sudáfrica) y en el Pacífico con Papua Nueva Guinea y Fiji.

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 sesenta y siete ACP (incluidos los treinta y dos PMA –países menos adelantados– sujetos al EBA) tienen acceso sin aranceles ni contingentes al mercado comunitario (excepto para el arroz y azúcar, sujetos a disposiciones transitorias). Los treinta y cinco ACP que cerraron acuerdos se benefician además de reglas de origen mejoradas en textiles-confección, agrícolas y pesca.

En estos momentos hay dos procesos que se están abordando en paralelo: los procedimientos de firma de los acuerdos interinos y la continuación de negociaciones hacia EPA completos. ▷

## 5.16. Espacio Económico Europeo, Suiza, Andorra y otros microestados

### 5.16.1. 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 mercancías, servicios, personas y capitales), a excepción de los productos agrícolas –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. Asimismo, diversas disposiciones en el Acuerdo abogan por una progresiva liberalización comercial en productos agrícolas (artículo 19 y protocolo 3). Y con carácter bilateral existen, con todos o algunos de estos países, acuerdos en agricultura y pesca, de fiscalidad del ahorro, de lucha contra el fraude y Schengen/Dublín.

En el caso de Noruega, hay que recordar que mantenía con la CE un acuerdo de libre comercio de 1973, que fue incorporado al EEE. En virtud del artículo 19 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, siempre dentro de los límites que marca la PAC. Durante el año 2005, la UE y Noruega renegociaron el acuerdo de productos pesqueros que mantenían desde 1980.

Las negociaciones con Noruega para la liberalización de los productos agrícolas previsiblemente finalicen en el primer semestre de 2009, que se desarrollan en el marco del artículo 19 del EEE.

Por otro lado, las negociaciones para la liberalización de productos agrícolas con Islandia (artículo

19 y protocolo 3 del Acuerdo EEE) han quedado en suspenso a la espera del resultado de la discusión política en curso sobre la posible apertura de un procedimiento pre-adhesión a la UE; no obstante, para ello hay que esperar a las elecciones generales que se celebrarán el próximo 25 de abril de 2009; las autoridades políticas han acordado que la adhesión a la UE deberá ser objeto de referéndum.

La eventual salida de Islandia del EFTA/EEE no tendría que producir necesariamente la desaparición del EEE. Aunque las instituciones del EEE suelen requerir la participación de al menos tres personas, no es necesario que las tres sean de un país del EEE. Así, actualmente, uno de los jueces del Tribunal del EEE, el representante de Liechtenstein, es de nacionalidad suiza. Además, es muy probable que Noruega desee continuar con el EEE.

### 5.16.2. Suiza

Suiza, al rechazar por referéndum integrarse en el EEE, se ha visto obligada a negociar de forma separada con la UE toda una serie de acuerdos sectoriales con los que finalmente obtuviera una relación sustancialmente similar a la del EEE.

Teniendo en cuenta este contexto, las relaciones UE-Suiza se basan en el Acuerdo de Libre Comercio para productos industriales de 1972 al que siguieron otros muchos 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 terminan conjuntamente en el momento en que uno de ellos termine (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 para la extensión del Acuerdo de Libre Circulación de Personas UE-Suiza a Bulgaria y Rumania (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 el libre comercio de productos agrícolas y un mayor acercamiento en el ámbito sanitario. Las negociaciones comenzaron a finales del pasado año.

### 5.16.3. *Andorra y otros microestados*

La UE forma una Unión Aduanera para productos industriales desde 1991 con Andorra (y tiene Acuerdo de Cooperación y Acuerdo sobre Fiscalidad del Ahorro en vigor desde 2005), una Unión Aduanera y Acuerdo de Cooperación desde 1991 con San Marino (y Acuerdo sobre Fiscalidad del Ahorro desde 2005 y Acuerdo monetario en 2000 para la utilización del Euro que todavía 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 (y un Acuerdo monetario para el uso del Euro desde 2002).

El pasado 21 de diciembre de 2008, el COREPER ha adoptado el mandato de negociación para incluir las nuevas normas de seguridad aduanera (Reglamento 648/05) en los Acuerdos de Unión Aduanera con Andorra y San Marino; se espera que esta modificación entre en vigor el 1 de julio de 2009.

Por otro lado, 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 (contabilidad, inversiones extranjeras, fiscalidad –IVA–).

## 5.17. **Australia y Nueva Zelanda**

### 5.17.1. *Australia*

En sus relaciones comerciales, ambas partes se otorgan un trato no preferencial basado en el principio de la nación más favorecida. No obstante, 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, y que han sido refundidas en un único y nuevo *EU-Australia Partnership Framework* que regirá las relaciones bilaterales de los próximos años.

El nuevo marco incluye un Plan de Acción que ejecuta cinco objetivos: refuerzo del diálogo político y de cooperación en política exterior compartida y en intereses de seguridad global; incentivar el sistema de relaciones comerciales multilaterales y la expansión de relaciones comerciales bilaterales y de inversión; fomento de la cooperación y coordinación en las regiones de Asia y Pacífico; cooperación en materia de energía y cambio climático; y refuerzo de la cooperación en investigación, educación e innovación y facilitación de intercambios 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, en bienestar animal y el reconocimiento mutuo de sistemas de certificación alimentaria.

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

Por otro lado, la UE y Australia han negociado y concluido Acuerdos de Reconocimiento Mutuo, cuyo objetivo es facilitar el comercio a través de la reducción de las barreras técnicas, como puede ▷

ser 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. Así se han concluido acuerdos de este tipo para instrumentos médicos, equipos terminales de telecomunicaciones, seguridad eléctrica, buenas prácticas de producción de productos farmacéuticos, maquinaria y equipo de presión y vehículos de motor. En la actualidad se encuentran en revisión para adaptarlos a los cambios que se han producido desde su entrada en vigor.

### 5.17.2. Nueva Zelanda

Aunque actualmente Nueva Zelanda se está centrando en desarrollar sus vínculos comerciales con sus vecinos asiáticos, la UE sigue siendo un socio comercial importante, situándose únicamente por detrás de Australia. El comercio bilateral está en expansión entre ambas partes y los flujos de mercancías y servicios están apuntalados por la Declaración Conjunta de 1999 y por 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.

- Y 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 el transporte aéreo.

En 2007 se actualizó la Declaración Conjunta de 1999, con la publicación, el 6 de febrero de 2008 en la Gaceta Oficial de las Comunidades Europeas de una nueva *Joint Declaration on Relations and Cooperation between the European Union and New Zealand*. En ella, las dos partes se han comprometido a profundizar en la cooperación y a explorar

situaciones que faciliten el comercio mediante nuevos acuerdos que subrayen los acuerdos actuales.

Un área en la que la cooperación pudiera verse favorecida es el sector vinícola. Estas negociaciones dieron comienzo en 1994, pero debido a diferencias en aspectos fundamentales del acuerdo, ante todo respecto a su puesta en marcha, se decidió en 1997 paralizar las negociaciones. A pesar del tiempo transcurrido, el sector del vino se incluye en la nueva Declaración con vistas a fomentar la cooperación en esta materia y abre la posibilidad de reabrir las negociaciones. Sería deseable que las negociaciones se retomasen con vistas a asegurar que la exportación de vinos europeos se desarrollase en las adecuadas condiciones de protección de nuestras denominaciones de origen.

Por otro lado, las *Agricultural Trade Talks* anuales constituyen un vehículo importante para asegurar que los distintos puntos de vista sobre aspectos bilaterales y globales relacionados con el comercio agrícola se traten al más alto nivel. Sin embargo, hay muchos otros temas comunes –servicios, mercancías no agrícolas y el fortalecimiento de las normas multilaterales– que no eran tratados adecuadamente en dicho foro. Por ello, a partir del año 2007 son tratados en los *Annual Trade Talks*, que se celebrarán, en la medida de lo posible, de forma alternativa en Bruselas y en Wellington.

Finalmente, la Declaración Conjunta celebra el establecimiento del *New Zealand/Europe Business Council* (NZEBC) que ha sido creado para incentivar las relaciones comerciales entre Europa y Nueva Zelanda en el sector privado.

### 5.18. Los planes integrales de desarrollo de mercado

Ante la necesidad de aprovechar las nuevas oportunidades que ofrece la economía internacional en el comercio, el turismo y la inversión, la entonces Secretaría de Estado de Turismo y Comercio realizó, en el ejercicio 2005, el «Análisis de Mercados Exteriores con alto potencial».

CUADRO 5.2  
FECHAS DE PRESENTACIÓN DE LOS PIDM

Acuerdo con la CEOE .....	Diciembre 2004
Brasil .....	Febrero 2005
China .....	Mayo 2005
Rusia .....	Junio 2005
México .....	Julio 2005
Estados Unidos .....	Septiembre 2005
India .....	Noviembre 2005
Argelia .....	Enero 2006
Marruecos .....	Febrero 2006
Japón .....	Marzo 2006
Corea del Sur .....	Abril 2007
Turquía .....	Abril 2007
Países del Golfo .....	Octubre 2008

Fuente: S.G. de Análisis, Estrategia y Evaluación.

Este análisis tenía como objetivo ampliar la diversificación geográfica del patrón comercial, de turismo y de inversión español, hacia aquellos países que, ofreciendo un mayor potencial que los mercados tradicionales, podían elegirse como prioritarios para focalizar en ellos los esfuerzos de internacionalización tanto por parte de las empresas españolas como de las Administraciones Públicas. Aplicando una metodología basada en más de veinticuatro indicadores cuantificables se clasificaron los mercados atendiendo a tres tipos de factores:

– *Atractivo del país.* Indicadores relativos a las características económicas propias del país en cuestión (tamaño del mercado, crecimiento económico, riesgos comerciales y políticos...).

– *Fuerza competidora.* Indicadores que reflejan la posición de las exportaciones españolas en el país así como cualquier otro que indique una ventaja competitiva de las empresas españolas en ese mercado (cuota de mercado; penetración de los competidores; dinamismo exportador...).

– *Posición inversora.* Indicadores que muestran la posición de las empresas españolas en el país a nivel inversor y las posibles ventajas competitivas en el mismo (cuota española en el *stock* de inversiones del país, contribución del país en las inversiones exteriores españolas, dinamismo inversor...).

A partir de este análisis se seleccionaron inicialmente nueve mercados prioritarios: Argelia, Brasil, China, Estados Unidos, India, Japón, Marruecos, México y Rusia que posteriormente fueron amplia-

dos en el ejercicio 2007 a once países al incluirse Turquía y Corea del Sur. Más recientemente, en octubre de 2008 se ha añadido un nuevo plan prioritario para los Países del Consejo de Cooperación del Golfo. Con ello son doce los mercados que cuentan con un plan específico de actuación. Para todos ellos se han elaborado estrategias de actuación integrales, recogidas detalladamente en cada uno de los denominados Planes Integrales de Desarrollo de Mercado (PIDM). Estos planes contemplan diversos instrumentos de promoción, de apoyo financiero, de formación, información y de apoyo institucional que afectan a los distintos ámbitos de la internacionalización, tanto del comercio y del turismo, como de las inversiones para cada uno de los países prioritarios.

Cada PIDM, elaborado por el Ministerio de Industria, Turismo y Comercio y diseñado conjuntamente con la Confederación Española de Organizaciones Empresariales (CEOE) a partir del Convenio firmado el 21 de diciembre de 2004, desarrolla una estrategia para:

– Aprovechar el crecimiento de estos países dentro de la economía mundial.

– Impulsar la diversificación hacia nuevos mercados del comercio y de la inversión española.

– Afianzar e incrementar el comercio y las inversiones españolas en nuevas áreas de oportunidad.

Para la difusión de la información y desarrollo de las actividades relativas a los PIDM puede consultarse ([www.comercio.es](http://www.comercio.es) y [www.icex.es](http://www.icex.es)) donde se ofrece información detallada de cada uno de los Planes. ▷

CUADRO 5.3  
EVOLUCIÓN DE LAS EXPORTACIONES ESPAÑOLAS CON LOS PIDM  
(Millones de euros y porcentaje de variación)

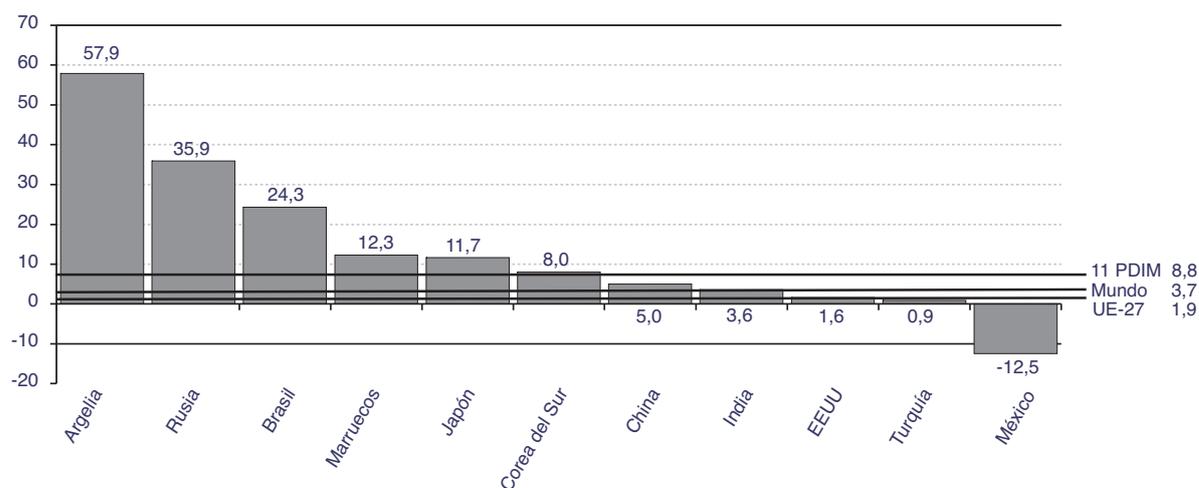
Países	2005	2006	2007	Variación 07/06 porcentaje	2008*	Porcentaje total	Variación 08/07 porcentaje**
Argelia.....	1.239	1.076	1.350	25,4	2.112,9	1,1	57,9
Brasil.....	1.019	1.123	1.302	15,9	1.621,9	0,9	24,3
China.....	1.527	1.722	2.127	23,5	2.168,6	1,2	5,0
Corea del Sur.....	413	512	534	4,3	573,1	0,3	8,0
EEUU.....	6.393	7.526	7.442	-1,1	7.693,1	4,1	1,6
India.....	565	546	738	35,1	768,5	0,4	3,6
Japón.....	1.153	1.266	1.304	3,0	1.485,7	0,8	11,7
Marruecos.....	2.243	2.603	3.065	17,7	3.642,0	1,9	12,3
México.....	2.648	3.019	3.182	5,4	2.781,0	1,5	-12,5
Rusia.....	1.098	1.514	2.093	38,3	2.835,6	1,5	35,9
Turquía.....	2.695	2.785	2.947	5,8	2.988,5	1,6	0,9
11 PIDM.....	20.993	23.692	26.083	10,1	28.670,8	15,2	8,8
UE-27.....	112.118	121.206	130.861	8,0	129.582,3	68,9	1,9
TOTAL.....	155.005	170.439	185.023	8,6	188.184,4	100,0	3,7

\* Datos provisionales.

\*\* Esta variación se realiza entre datos provisionales.

Fuente: S.G. de Análisis y Estrategia con datos de Aduanas.

GRÁFICO 5.1  
EVOLUCIÓN DE LAS EXPORTACIONES EN 2008  
(Tasa de variación 2008-2007)



Fuente: S.G. de Análisis y Estrategia con datos de Aduanas.

Desde el momento de puesta en marcha de cada PIDM se ha llevado a cabo un control del cumplimiento efectivo y del desarrollo de las actividades previstas, así como una evaluación sobre el grado de consecución de los objetivos finales. De esta manera se analiza su grado de eficiencia, cumpliendo con lo establecido en el Plan Nacional de Reformas (dentro del cual se enmarcan los PIDM), en el cual se prevé que las diversas acciones incluidas en los Planes serán sometidas a evaluación.

Si bien las medidas contenidas en los PIDM actúan por el lado de la oferta, y son por tanto de medio y largo plazo, en los tres últimos ejercicios se ha podido observar una notable mejora en las relaciones comerciales españolas con la mayor parte de los países prioritarios.

Así, las exportaciones españolas dirigidas a los once PIDM (no incluimos a los Países del Golfo ya que su PIDM se aprobó a finales del ejercicio) aumentaron en el año 2008 un 8,8 por 100, ▷

superando notablemente al crecimiento del total de las exportaciones españolas (3,7 por 100), y al de las destinadas a la UE-27 (1,9 por 100).

Dentro los PIDM, destacó especialmente el extraordinario dinamismo en el ejercicio 2008 de las exportaciones españolas dirigidas a Argelia, que se incrementaron el 57,9 por 100, a Rusia que crecieron un 35,9 por 100 y a Brasil cuyo aumento fue del 24,3 por 100.

También registraron incrementos de dos dígitos las ventas exteriores a Marruecos (12,3 por 100) y a Japón (11,7 por 100).

Como puede observarse, el dinamismo exportador español en 2008 hacia estos cinco países prioritarios superó de manera muy notable, en casi todos los casos, los resultados del anterior ejercicio y estuvieron muy por encima de los del total de la exportación española en el período. El resto de países se comportaron de una manera más modesta, salvo en el caso de México en el que se produjo un descenso en las exportaciones del 12,5 por 100 respecto al ejercicio anterior.

## **5.19. El apoyo oficial financiero de carácter concesional**

### **5.19.1. El Fondo de Ayuda al Desarrollo**

El Fondo de Ayuda al Desarrollo fue creado en 1976 mediante el Real Decreto-Ley 16/1976, de 24 de agosto, por el que se dictan Medidas Fiscales de Fomento de la Exportación y del Comercio Interior, como instrumento de cooperación y de apoyo a la internacionalización de las empresas españolas.

Con cargo al FAD se aprueban contribuciones españolas a instituciones financieras multilaterales, así como para fondos fiduciarios constituidos en las mismas. Estas contribuciones financieras permiten fortalecer la presencia de España a nivel internacional en dichas instituciones y participar activamente en las mismas.

A su vez, con cargo al FAD se realizan aportaciones de capital y se aprueban contribuciones fi-

nancieras a organismos e instituciones internacionales no financieros, programas de desarrollo y fondos multilaterales, con los que España tenga o suscriba el oportuno convenio o acuerdo de financiación.

#### *5.19.1.1. La gestión del FAD durante 2008*

El artículo 60 de la Ley 51/2007, de 26 de diciembre, de Presupuestos Generales del Estado para el año 2008, establece que la dotación al Fondo de Ayuda al Desarrollo se incrementará en 2008 en 2.330,1 millones de euros, destinados a los fines previstos en el apartado 2 de la disposición adicional vigésima segunda de la Ley 62/2003, de 30 de diciembre, de Medidas Fiscales, Administrativas y del Orden Social, con cargo a las siguientes aplicaciones presupuestarias:

- 12.03.143A.872 «Fondo de Ayuda al Desarrollo en materia de Cooperación»: 1.560,1 millones de euros.
- 15.21.923P.871 «Fondo de Ayuda al Desarrollo para Instituciones Financieras Internacionales y para la Gestión de la Deuda Externa (FIDE)»: 470 millones de euros.
- 20.06.431A.871 «Fondo de Ayuda al Desarrollo para la Internacionalización»: 300 millones de euros.

Asimismo, el Consejo de Ministros podrá aprobar operaciones con cargo al Fondo de Ayuda al Desarrollo por un importe de hasta 2.530,1 millones de euros a lo largo del año 2008, es decir, 1.025 millones de euros más que en el año 2007, lo que supone un incremento del 68 por 100.

Este importe se distribuye entre departamentos de la siguiente forma:

– Operaciones a iniciativa del Ministerio de Asuntos Exteriores y de Cooperación: 1.560,1 millones de euros (61,7 por 100 del total), si bien esta cifra quedó reducida a 1.380 millones tras un ajuste presupuestario.

– Operaciones a iniciativa del Ministerio de Economía y Hacienda: hasta 470 millones de euros (18,6 por 100 del total). ▷

– Operaciones a iniciativa del Ministerio de Industria, Turismo y Comercio: hasta 500 millones de euros (19,8 por 100 del total).

Analizando las propuestas autorizadas por la Comisión Interministerial del FAD, (en adelante CIFAD), así como las operaciones aprobadas por Consejo de Ministros durante el 2008, se concluye que:

– La CIFAD aprobó 174 operaciones, por un importe total de 2.195 millones de euros. Este importe supone un incremento del 75,1 por 100 con respecto a las operaciones aprobadas en 2007, año en el que se aprobaron 130 operaciones por valor de 1.268 millones de euros.

– El Consejo de Ministros autorizó 175 operaciones por un importe total de 2.207,45 millones de euros, lo que representa el 87 por 100 del total presupuestado, nivel superior al ejecutado en 2007. Teniendo en cuenta el ajuste presupuestario del Ministerio de Asuntos Exteriores y de Cooperación, que hace que el límite máximo presupuestario del FAD sea de 2.350 millones de euros, se podría decir que se han aprobado operaciones por un importe equivalente al 94 por 100 de la dotación presupuestaria del FAD para este año.

Se analizan a continuación, las operaciones aprobadas por el Consejo de Ministros durante el año 2008 con cargo al FAD. A su vez, se presentan las novedades en la gestión del FAD introducidas en 2008. 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 2008, 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 359,38 millones de euros.

Entre estas aportaciones cabe destacar las siguientes:

– El tercer pago de la XIV reposición de la Asociación Internacional de Fomento, por un importe de 149,88 millones de euros.

– El primer pago a la XV reposición de recursos de la Asociación Internacional de Fomento, por un importe de 55,83 millones de euros.

– Un importe de 41,3 millones para la XI reposición del Fondo Africano de Desarrollo.

También a iniciativa del Ministerio de Economía y Hacienda se elevan a Consejo de Ministros las operaciones de condonación y conversión de deuda FAD (ver punto 5.20 «La gestión de la deuda externa en España»).

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

El límite presupuestario del año 2008 asignado al Ministerio de Asuntos Exteriores y de Cooperación, para realizar aportaciones de capital y contribuciones financieras a Organismos e Instituciones Internacionales y a Programas de Desarrollo y Fondos Multilaterales con cargo al FAD aumentó de 624 millones en 2007 a 1.560,1 millones de euros, si bien, como ya se ha comentado anteriormente, esta cifra quedó reducida a 1.380 millones tras un ajuste presupuestario.

De los 1.380 millones, un total de 1.378 millones ha sido aprobado en la Comisión Interministerial del FAD (CIFAD)<sup>23</sup>, lo que significa un 99,89 por 100 del presupuesto previsto. De los 1.378,6 millones aprobados por la CIFAD, se pueden computar 1.370 millones (un 99,39 por 100 del total aprobado) como Ayuda Oficial al Desarrollo (AOD).

Los desembolsos del presupuesto del 2008 del MAEC han ido dirigidos a cinco tipos de organismos. Más de la mitad del total ha sido destinado a ▷

<sup>23</sup> Algunas contribuciones están en proceso de ejecución.

organismos pertenecientes al sistema de las Naciones Unidas. El segundo tipo de organismos lo forman los Bancos Regionales de Desarrollo, en gran parte debido a una contribución de 300 millones de euros al Fondo de Agua y Saneamiento del Banco Interamericano de Desarrollo (BID). En tercer lugar se encuentran los Otros Organismos Multilaterales de Desarrollo, seguidos por el Grupo Banco Mundial y por la Unión Europea.

### *3. Operaciones aprobadas a iniciativa del Ministerio de Industria, Turismo y Comercio: el FAD para la internacionalización*

El Consejo de Ministros ha aprobado 30 operaciones a propuestas del Ministerio de Industria, Turismo y Comercio durante el año 2008, por un importe total de 470,9 millones de euros, o lo que es lo mismo el 94,2 por 100 de su límite presupuestario del 2008.

Analizando la distribución geográfica se deduce lo siguiente:

*África*, como ocurrió en el 2007, sigue siendo el principal destino del FAD para la internacionalización. Se han aprobado para este área geográfica el 66 por 100 de las operaciones del FAD. Mencionar a su vez, que la zona geográfica principal destino de los créditos concedidos a África ha variado en 2008, ya que el 93 por 100 de ellos son para países del Norte de África. En 2007 sin embargo, se aprobaron más operaciones para África Subsahariana.

*Asia* sigue siendo un importante destino de fondos FAD. En 2008, se han destinado a este área geográfica 53,4 millones de euros, el 12,4 por 100 de los fondos.

En 2008 han sido aprobadas operaciones FAD para Europa por un importe de 53,5 millones de euros, que representan el 12,4 por 100 de los fondos del FAD para la internacionalización.

El peso de Iberoamérica, el 9,2 por 100, sigue disminuyendo debido, en parte, a la graduación de un gran número de países que dejan de ser elegibles para ayuda ligada, así como por la menor demanda de financiación concesional reembolsa-

ble, ya que algunos de estos países son países pobres altamente endeudados.

Respecto a las operaciones más relevantes del año 2008, cabe destacar las siguientes:

El 14 de noviembre, el Consejo de Ministros, aprobó con cargo al FAD un crédito de 199 millones de euros, para financiar la construcción de dos parques eólicos en *Túnez*, en la región de Bizerta. Uno de ellos en la ciudad de Metline, con 46 aerogeneradores, y el otro, en Ketchabta, con 45 aerogeneradores. Dicho proyecto permitirá generar numerosos puestos de trabajo, así como diversificar las fuentes de generación eléctrica, al tratarse de una energía de fuente renovable.

El 7 de marzo, el Consejo de Ministros, aprueba una operación en *Turquía*, para la construcción de una línea doble de tranvías de aproximadamente 11,1 km. de longitud y 16 estaciones, en la ciudad de Antalya, en el sur de Turquía. El importe del proyecto asciende a 41,4 millones de euros. Este proyecto parece muy adecuado para las necesidades de Antalya, dado el nivel de concentración de la población y la necesidad de favorecer un sistema de transporte eficaz, seguro y económico para un amplio colectivo de población con ingresos reducidos.

El 12 de diciembre se aprobó una línea de crédito por un importe de 40 millones de euros, destinada a la financiación de exportaciones de las pequeñas y medianas empresas españolas. Esta línea forma parte de las distintas acciones que está realizando el Gobierno de España para combatir la crisis financiera y económica actual. Es una medida financiera que tiene como objetivo fomentar la internacionalización de las pymes españolas, que afectadas por la crisis, encuentran dificultades a la hora de conseguir financiación por parte de las instituciones financieras.

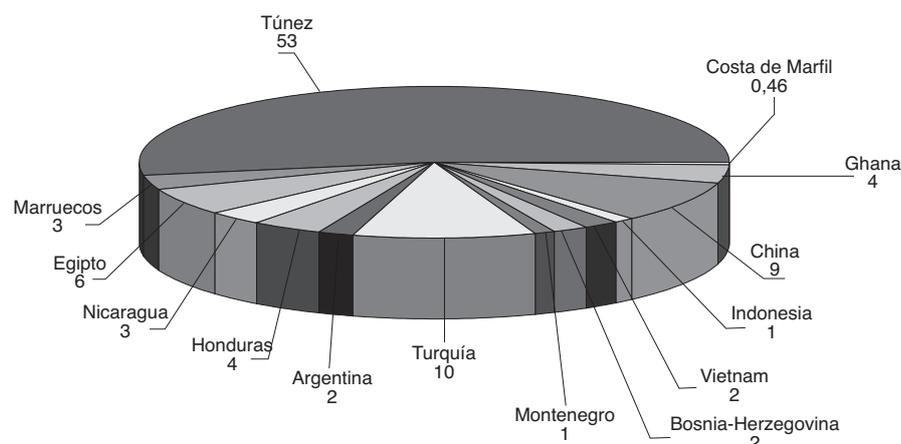
A lo largo del año 2008, el Consejo de Ministros ha aprobado cuatro operaciones a iniciativa del Ministerio de Industria, Turismo y Comercio, con carácter de donación. Estas aprobaciones cumplen con lo dispuesto en la Ley de Gestión de Deuda Externa. Las cuatro donaciones, cuyo importe total asciende a 28,47 millones de euros, van a permitir la financiación del equipamiento del ▷

CUADRO 5.4  
DISTRIBUCIÓN POR PAÍSES DE LAS OPERACIONES FAD AUTORIZADAS POR EL CONSEJO DE MINISTROS DURANTE 2008

País	Importe euros	Porcentaje
Túnez.....	224.068.681	52,0
Turquía.....	41.443.184	9,6
China.....	40.000.000	9,3
Egipto.....	27.633.110	6,4
Ghana.....	17.990.700	4,2
Honduras.....	17.483.785	4,1
Marruecos.....	12.300.000	2,9
Nicaragua.....	12.198.103	2,8
Argentina.....	9.992.429	2,3
Vietnam.....	9.723.658	2,3
Bosnia-Herzegovina.....	7.100.000	1,6
Montenegro.....	4.981.741	1,2
Indonesia.....	3.695.046	0,9
Costa de Marfil.....	2.000.000	0,5
TOTAL países.....	430.610.437	100,0
Línea de crédito pymes.....	40.000.000	
UNCTAD.....	320.000	
FAD Internacionalización 2008.....	470.930.437	

Fuente: Subdirección General de Fomento Financiero de la Internacionalización.

GRÁFICO 5.2  
DISTRIBUCIÓN POR PAÍSES DE LAS OPERACIONES FAD AUTORIZADAS POR EL CONSEJO DE MINISTROS DURANTE 2008  
(En porcentajes)



Fuente: Subdirección General de Fomento Financiero de la Internacionalización.

Ministerio de Salud y Población en Egipto, el suministro de equipos para la policía en Ghana, así como el suministro e instalación de equipos solares en este país, y la realización de un proyecto de optimización del sistema de agua potable de Tegucigalpa, en Honduras.

A su vez, el Consejo de Ministros ha aceptado la conversión de dos líneas de crédito en líneas de donación, aprobadas ya por dicho Consejo en años anteriores a 2008. Una de ellas es la línea de crédito para la financiación de pequeños y medianos pro-

yectos en Mozambique, por un importe de 5 millones de euros, y la otra es una línea de crédito para Santo Tomé y Príncipe de 6 millones de euros.

El Cuadro 5.4 muestra la distribución geográfica por países del FAD para la internacionalización en 2008.

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

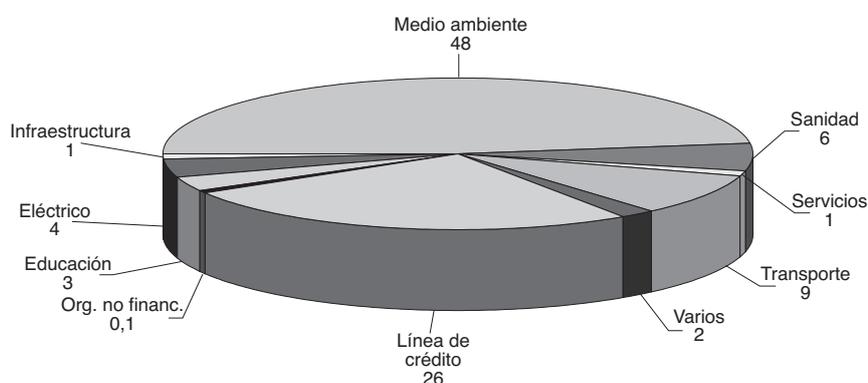
Túnez es el principal receptor de fondos FAD en 2008. El 52 por 100 de las operaciones bilaterales corresponden al crédito aprobado por el ▷

CUADRO 5.5  
DISTRIBUCIÓN POR SECTORES DE LAS OPERACIONES FAD AUTORIZADAS POR EL CONSEJO DE MINISTROS DURANTE 2008

Sectores	Importe euros	Porcentaje
Educación.....	14.198.103	3,0
Eléctrico.....	17.300.000	3,7
Infraestructura.....	5.000.000	1,1
Medioambiente.....	228.634.207	48,5
Sanidad.....	26.634.810	5,7
Servicios.....	3.695.046	0,8
Transporte.....	41.443.184	8,8
Varios.....	8.705.087	1,8
Línea de crédito.....	125.000.000	26,5
Org. no financieras.....	320.000	0,1
TOTAL SECTORES.....	470.930.437	100,0

Fuente: Subdirección General de Fomento Financiero de la Internacionalización.

GRÁFICO 5.3  
DISTRIBUCIÓN POR SECTORES DE LAS OPERACIONES FAD AUTORIZADAS POR EL CONSEJO DE MINISTROS DURANTE 2008  
(En porcentajes)



Fuente: Subdirección General de Fomento Financiero de la Internacionalización.

Consejo de Ministros el 21 de diciembre de 2007, para financiar la construcción de dos parques eólicos en la región de Bizerta, por un importe de 199 millones de euros, y a la línea de crédito de 20 millones de euros para pequeños y medianos proyectos.

Turquía es el segundo destino de los fondos FAD. A este país se han destinado 41,4 millones de euros, lo que representa el 9,6 por 100 del total de las operaciones bilaterales.

China ha recibido el 9,3 por 100 de los fondos FAD para las operaciones bilaterales, o lo que es lo mismo, 40 millones de euros, para dos líneas de crédito de 20 millones de euros.

Egipto es el cuarto destino de los fondos FAD, con 27,6 millones de euros, equivalentes al 6,4 por 100 de los fondos.

En lo referente al análisis por sectores, el Cuadro 5.5 muestra la distribución sectorial del FAD.

El sector del *medio ambiente* ha vuelto a ser el principal destino de los fondos FAD en 2008, destinándose más de 228 millones de euros. Los proyectos de este sector se van a realizar en Bosnia-Herzegovina, Honduras, Montenegro y Túnez. Al sector de *transportes*, el segundo sector más importante al margen de las líneas de crédito, se destinan 41,4 millones de euros para la construcción de una línea doble de tranvías en la ciudad de Antalya, en el sur de Turquía. La *sanidad* es el tercer sector más importante, al que se han destinado más de 27 millones de euros, para financiar seis operaciones: cuatro en Vietnam, una en Egipto y otra en Argentina.

El Gráfico 5.3 muestra la distribución sectorial del FAD en 2008.

A continuación se presenta un análisis cualitativo de las condiciones financieras de los créditos concedidos en 2008. ▷

CUADRO 5.6  
CONDICIONES FINANCIERAS MEDIAS DE LAS OPERACIONES CON CARGO AL FAD EXCLUYENDO LAS TRES LÍNEAS DE CRÉDITO

Condiciones financieras medias	2008	2007	2006	2005
Tipo de interés (porcentaje).....	1,08	1,18	0,89	0,29
Plazo de amortización (años).....	21,14	21,47	25,60	22,95
Período de carencia (años).....	7,91	8,43	10,50	7,69
Tasa de mezcla (porcentaje).....	91,82	93,91	81,00	87,72
Importe medio (millones de euros).....	16,23	11,50	12,77	20,49

Fuente: Subdirección General de Fomento Financiero de la Internacionalización.

Se va a realizar un primer estudio de las condiciones financieras de los créditos concedidos en 2008 excluyendo las líneas de crédito concedidas a Egipto y a Túnez, y la línea de crédito de 40 millones de euros para la financiación de las pymes. Este primer estudio se debe a que aún no se ha imputado ninguna operación con cargo a dichas líneas, por lo que las condiciones financieras de estas operaciones quedan indeterminadas. Con todo, dada la importancia cuantitativa y cualitativa de estas líneas, procederemos a incluirlas en un segundo estudio.

Este segundo análisis vendrá condicionado por las condiciones financieras contempladas en las propias líneas de crédito. Así, en el caso de Egipto, las condiciones financieras de los proyectos que eventualmente se imputen a la línea deben tener una tasa de mezcla del 100 por 100 y un elemento de concesionalidad del 42 por 100. Para respetar estos requisitos, supondremos que los proyectos tienen las siguientes condiciones financieras: 16 años de amortización, 3 años de gracia, y un tipo de interés de 0,13 por 100. En cuanto a la línea de crédito de Túnez, las condiciones financieras de los proyectos que eventualmente se imputen a la línea deben tener una tasa de mezcla del 100 por 100 y un elemento de concesionalidad del 35 por 100. Para respetar estas condiciones, supondremos que los proyectos tienen las siguientes condiciones financieras: 14 años de amortización, 2 años de gracia, y un tipo de interés de 0,3 por 100. Las condiciones financieras de las operaciones que se imputen a la línea de crédito de 40 millones de euros, para la financiación de proyectos de las pymes españolas, deben tener una tasa de mezcla del 100 por 100 y un elemento de liberalidad del 65 por 100. Para cumplir con estos

requisitos, supondremos que los proyectos tienen las siguientes condiciones financieras: 30 años de amortización, 10 años de gracia, y un tipo de interés de 0,4 por 100.

Así, el Cuadro 5.6 recoge las condiciones financieras medias de las operaciones con cargo al FAD aprobadas a iniciativa del Ministerio de Industria, Turismo y Comercio en 2008, excluyendo las tres líneas de crédito, así como las condiciones financieras medias de los tres años anteriores.

El tipo de interés medio ha disminuido con respecto al año anterior, pasando del 1,18 por 100 en 2007 a 1,08 por 100 en 2008. Respecto al plazo de amortización medio, ha experimentado una moderada reducción. En efecto, en 2007 el plazo de amortización medio era de 21,47 años, mientras que en 2008 esta cifra se reduce a 21,14 años. El periodo medio de carencia de 2008, 7,91 años, disminuye ligeramente respecto al registrado en el año 2007, que se situó en 8,43 años. La tasa de mezcla (porcentaje de crédito FAD con respecto al total de la financiación con apoyo oficial concedido al proyecto), ha disminuido en este último año 2,09 puntos porcentuales, situándose en 91,82 por 100. El importe medio de las operaciones se ha incrementado notablemente. En 2007 el importe medio fue de 11,7 millones de euros, mientras que en 2008 fue de 16,2 millones de euros. En cuanto al elemento de concesionalidad, si no consideramos las tres líneas de crédito, se sitúa en el 42,3 por 100.

Se concluye, por tanto, un abaratamiento del coste del crédito en este último año.

Si incluimos en el análisis las líneas de crédito de Egipto y de Túnez, así como la línea para la financiación de las pymes, las condiciones financieras medias son las que se observan en el Cuadro 5.7. ▷

CUADRO 5.7  
CONDICIONES FINANCIERAS MEDIAS DE LAS OPERACIONES CON CARGO AL FAD INCLUYENDO LAS TRES LÍNEAS DE CRÉDITO

Condiciones financieras medias	2008	2007	2006	2005
Tipo de interés (porcentaje).....	1,13	1,18	0,89	0,29
Plazo de amortización (años).....	21,00	21,47	25,6	22,95
Período de carencia (años).....	7,56	8,43	10,50	7,69
Tasa de mezcla (porcentaje).....	92,80	93,91	81,00	87,72
Importe medio (millones de euros).....	17,68	11,50	12,77	20,49

Fuente: Subdirección General de Fomento Financiero de la Internacionalización.

La inclusión de las tres líneas de crédito en el estudio no altera significativamente los datos. Se produce una reducción del periodo de carencia medio y del plazo de amortización. El tipo de interés medio también es inferior al del año 2007. Asimismo, el peso de la financiación FAD sobre el total de la financiación de un proyecto del 2008 (92,8), sigue siendo inferior al de 2007, aunque algo superior al peso calculado sin las tres líneas de crédito. Incluyendo las tres líneas de crédito anteriormente mencionadas, el elemento de concesionalidad aumenta a 42,9 por 100.

#### 5.19.1.2. 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 2008, la Línea para la Identificación, Seguimiento y Evaluación de proyectos ha financiado cinco operaciones, por un importe total desembolsado de 482.440,07 euros. Dos de las operaciones han sido destinadas a Mauritania, una tercera operación es la evaluación de la realización de proyectos financiados con cargo al FAD en las áreas de África e Iberoamérica, otra es la evaluación de la realización de proyectos financiados con cargo al FAD en las áreas de Asia y Europa, y por último, dentro del sector de medio ambiente, se han desembolsado 32.500 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 Fondo de Ayuda al Desarrollo. 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.

El Cuadro 5.8 desglosa las operaciones financiadas por la Línea para la Identificación, Seguimiento y Evaluación de proyectos:

#### 5.19.2. 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). Su objetivo es promover la internacionalización de las empresas españolas mediante la introducción de ingenierías, consultoras, y tecnologías españolas en las fases de preparación de proyectos o de es- ▷

CUADRO 5.8  
OPERACIONES FINANCIADAS EN 2007 CON CARGO A LA LÍNEA DE IDENTIFICACIÓN, SEGUIMIENTO Y EVALUACIÓN DE PROYECTOS

Proyecto	Sector	Importe desembolsado (en euros)
Electrificación rural en Mauritania.....	Equipos eléctricos	57.016,93
Ampliación electrificación rural en Mauritania .....	Equipos eléctricos	76.948,88
Evaluación Proyectos Ex-post en África e Iberoamérica.....	Estudios y servicios	149.153,26
Evaluación Proyectos Ex-post en Europa y Asia.....	Estudios y servicios	166.821,00
Valoración riesgos medioambientales en proyectos FAD.....	Medio ambiente	32.500,00
TOTAL.....		482.440,07

Fuente: Subdirección General de Fomento Financiero de la Internacionalización.

tablecimiento 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*<sup>24</sup>: 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.

Con respecto a su contenido, los estudios financiables pueden ser de tres tipos: estudios vinculados a proyectos concretos (estudios de factibilidad o pre-factibilidad 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 de elegibilidad a nivel general (que se complementan con criterios específicos para cada tipo de EV) se refieren, por una parte, a la capacidad para generar exportaciones y/o inversiones españolas y a la disponibilidad de financia-

ción 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.

#### 5.19.2.1. Actividad del FEV en 2008

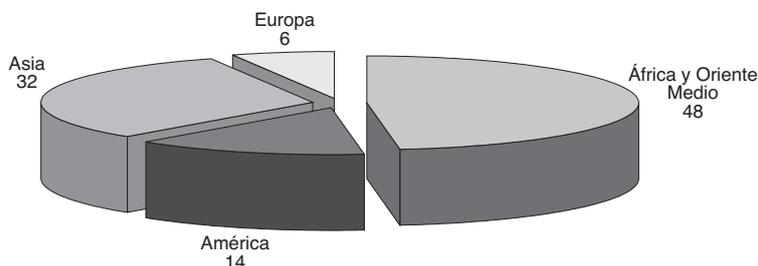
En 2008, el Grupo de Trabajo del FEV aprobó 73 operaciones por un importe superior a 18,7 millones de euros.

En la modalidad de FEV público, en 2008 se aprobaron 29 operaciones por un importe total de 10.780.170 euros, lo que supone el 53 por 100 del total de operaciones de FEV público aprobadas en este año. Con cargo al FEV privado, en 2008, se aprobaron operaciones por un importe igual a 1.013.525 (5,5 por 100 del total). Finalmente, a la modalidad de FEV multilateral se han destinado 7 millones de euros, es decir, el 37,2 por 100 de las operaciones.

*África y Oriente Medio* han sido el principal destino de los fondos del FEV público. En concreto, en África se aprobaron operaciones por un importe total de 5.198.830. Esta cifra representa el 46 por 100 del importe total del FEV público. Destacamos los estudios de viabilidad llevados a cabo en Túnez, Argelia y Marruecos. El primero de los estudios analiza un sistema de Distribución de Agua Potable en la región de Sousse. Por otro lado, el estudio de viabilidad realizado en Argelia comprende por un lado, la extensión de contenedores del puerto de Orán y ▷

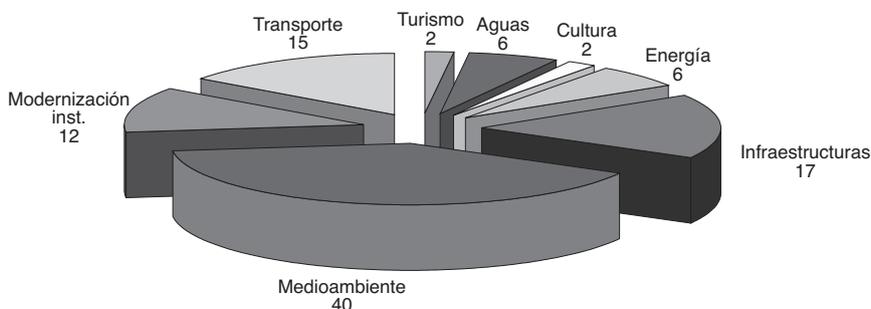
<sup>24</sup> La gestión de esta modalidad corresponde a la Dirección General de Financiación Internacional del Ministerio de Economía y Hacienda.

GRÁFICO 5.4  
FEV PÚBLICO 2008 POR CONTINENTES  
(En porcentaje)



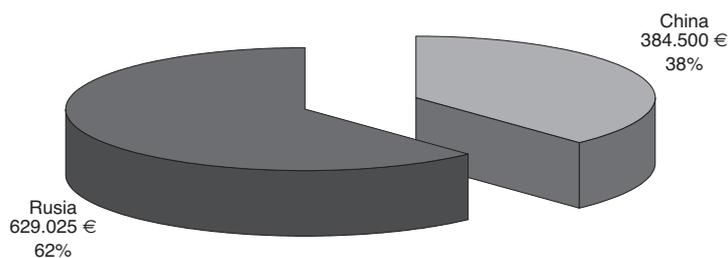
Fuente: Subdirección General de Fomento Financiero de la Internacionalización.

GRÁFICO 5.5  
ESTUDIOS DE VIABILIDAD 2008, DISTRIBUCIÓN POR SECTORES  
(En porcentaje)



Fuente: Subdirección General de Fomento Financiero de la Internacionalización.

GRÁFICO 5.6  
DISTRIBUCIÓN POR PAÍSES DE LAS APROBACIONES DEL FEV PRIVADO EN 2008



Fuente: Subdirección General de Fomento Financiero de la Internacionalización.

un Simulador de Tráfico de Carretera. Con respecto a Marruecos destacar la ampliación de un FEV de energía eólica. En Oriente Medio se ha financiado un estudio por importe de 4.000.000 de euros para el desarrollo de energía solar fotovoltaica concentrada en los Emiratos Árabes.

Asia, y principalmente Vietnam, es el segundo destino de los fondos con cargo al FEV público.

Destacar la aprobación de importantes estudios de viabilidad en el sector de las infraestructuras en Vietnam, Línea 5 y 6 de Metro en la Ciudad de Ho Chi Minh y evaluación sobre la Línea 4.

Haciendo un análisis sectorial del FEV público, destaca que el primer destino de los fondos ha sido el sector del *medio ambiente y las infraestructuras* (el 40 por 100 y el 12 por 100 respectivamente), ▷

seguido del sector del transporte y la modernización institucional.

Los fondos de la modalidad multilateral se destinaron al Banco Asiático de Desarrollo (2ª reposición), a la CFE (3ª reposición) y al Banco Mundial-CEDDET (reposición 2007-2008).

Los fondos del FEV privado se han destinado mayoritariamente a Rusia y China, únicos receptores de fondos de esta modalidad con un 62 por 100 y 38 por 100 de los fondos respectivamente.

## 5.20. La gestión de la deuda externa en España

La política española de gestión de la deuda externa se articula en torno a la Ley 38/2006, reguladora de la gestión de la deuda externa. La Ley fija los principios rectores de la gestión de la deuda externa, entre los que cabe destacar:

- Respeto a la estabilidad financiera y de las obligaciones contractuales. El crédito externo es un instrumento financiero que permite a los países deudores acometer inversiones que, con sus propios recursos serían imposibles. Su marco de funcionamiento normal es el cumplimiento de los términos de los contratos. Desde el punto de vista preventivo, este endeudamiento debe ser prudente y sostenible. Sin embargo, hay situaciones en las que puede llegar a ser excesivo, de forma que, un problema de sobreendeudamiento impida el desarrollo del país deudor. En esos casos pueden emprenderse actuaciones excepcionales, como la condonación de su deuda.

- Cooperación al desarrollo. Las actuaciones en materia de deuda externa se adaptarán a las necesidades de los países deudores y serán proporcionadas a sus problemas financieros.

- Coordinación interna y multilateral. La política de gestión de deuda debe ser consistente con la política presupuestaria y con la de gestión al desarrollo, por lo que debe ser coordinada, a nivel interno, entre el Ministerio de Economía y Hacienda, Ministerio de Industria, Comercio y Turismo y Ministerio de Asuntos Exteriores y Cooperación.

Por otra parte, debe ser consistente con el marco multilateral, de manera que el esfuerzo coordinado permita tener resultados significativos, que resultarían imposibles para un solo acreedor.

La aplicación de estos principios ha venido guiando las actuaciones en materia de gestión de deuda externa.

Muchas de estas actuaciones se han centrado (aunque no de manera exclusiva) en los países pobres y altamente endeudados incluidos en la Iniciativa HIPC. Cuando los países beneficiarios de la Iniciativa, alcanzan el punto de culminación en la misma –lo que indica que están aplicando programas y acciones dirigidas a promover el desarrollo y reducir la pobreza, en coordinación con las Instituciones Financieras Multilaterales<sup>25</sup>– se aplica una condonación dirigida a asegurar la sostenibilidad de la deuda externa del país en cuestión.

España, al igual que la mayor parte de los miembros del Club de París, ha querido ir más allá en la resolución de los problemas de sobreendeudamiento de estos países, condonando en el punto de culminación más deuda de la estrictamente requerida por la aplicación de la iniciativa HIPC. Así, España ha asumido voluntariamente el compromiso de condonar, a nivel bilateral, a los países HIPC que han alcanzado el punto de culminación, toda la deuda contraída con anterioridad al 31 de diciembre de 2003. Esta condonación adicional se lleva a efecto a través de programas de conversión de deuda.

España también ha realizado actuaciones dirigidas a países de renta media con problemas de sobreendeudamiento, especialmente a través de programas de conversión de deuda.

### *Los programas de conversión de deuda*

Los programas de conversión de deuda en inversiones se han convertido en el instrumento básico de la política bilateral del Gobierno español en materia de gestión de deuda. Este instrumento presenta el gran atractivo de canalizar los importes condo- ▷

<sup>25</sup> El Banco Mundial, el Fondo Monetario Internacional, el Banco Interamericano de Desarrollo, entre otras.

CUADRO 5.9  
PRINCIPALES ACTUACIONES DE CONDONACIÓN DE DEUDA EXTERNA EN 2008

País	Operación	Sector	Importe	Divisa	Importe euros
Honduras	Programa Conversión de deuda- Ley de deuda	Desarrollo económico y social, preferentemente en el campo de la educación	141.514.293	USD	132.078.333
			35.678.951	EUR	
Burkina Faso	Programa Conversión de deuda- Plan África	Desarrollo económico y social	5.490.884	EUR	5.490.884
Mauritania	Programa Conversión de deuda- Ley de deuda	Desarrollo económico y social	29.763.835	USD	18.939.762
Senegal	Programa Conversión de deuda- Ley de deuda	Desarrollo económico y social	29.809.352	USD	65.139.225
			46.170.500	EUR	
Nicaragua	Programa Conversión de deuda- Ley de deuda	Desarrollo económico y social, preferentemente en el campo de la educación	58.253.225	USD	45.070.194
Malawi	Condonación Punto de Culminación de la iniciativa HIPC	Condonación de deuda	7.479.510	EUR	7.479.510
Santo Tomé y Príncipe	Condonación Punto de Culminación de la iniciativa HIPC	Condonación de deuda	4.426.593	USD	3.424.830
Uganda	Programa Conversión de deuda- Ley de deuda	Desarrollo económico y social	25.099.624	USD	19.419.438
Tanzania	Programa Conversión de deuda- Plan África	Desarrollo económico y social	10.811.410	EUR	10.811.410
TOTAL.....					307.853.586

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

nados hacia inversiones productivas en el país beneficiario, combinando el alivio de la deuda con la garantía de que los recursos liberados se destinan al cumplimiento de los Objetivos del Milenio.

España se sitúa en los puestos de cabeza en materia de conversión de deuda en todo el mundo, especialmente en materia de conversión de deuda por inversiones públicas. Los programas de conversión firmados hasta el momento, se han focalizado fundamentalmente en dos áreas geográficas: Iberoamérica y África.

En el ámbito iberoamericano, las actuaciones se han centrado, desde su puesta en marcha en el año 2004, en la Iniciativa de conversión de deuda por educación. En este marco se han firmado ya 8 programas de este tipo con Ecuador, Honduras (2), Nicaragua (2), Paraguay, Perú y El Salvador. Actualmente se está negociando la firma de un nuevo programa de conversión de deuda con Bolivia.

El otro gran foco de acción de la política de conversión de deuda ha sido África. En 2005 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 Ley 38/2006 impulsó un nuevo tramo de condonación para los países HIPC, llevando el límite hasta condonar toda la deuda contraída hasta 31 de diciembre de 2003. Hasta el momento se han firmado en aplicación de esta nueva condonación 5 programas de conversión, por valor de 270 millones de euros, con Honduras, Nicaragua (incluidos ambos en la iniciativa de conversión de deuda por educación), Mauritania, Senegal y Uganda, quedando pendiente la firma de otros cuatro (Bolivia, Tanzania, Ghana y Mozambique) por valor de, aproximadamente, otros 120 millones de euros.

#### Actuaciones realizadas en 2008

En el Cuadro 5.9 se resumen las principales actuaciones de condonación de deuda externa llevadas a cabo en 2008. ▷

### 5.21. Actividad del ICEX

El Instituto Español de Comercio Exterior (ICEX) ha llevado a cabo un proceso de reflexión en relación con sus funciones y cometidos, a la luz de las grandes transformaciones sufridas en los últimos años por la economía española y por sus empresas, así como por las instituciones también ligadas a la internacionalización. En esta línea, la dirección de ICEX ha formulado un Plan Estratégico ICEX 2009-2012 disponible desde finales de julio del 2008, para posteriormente realizar el Plan Operativo 2009 en el segundo semestre de este mismo año, iniciando su ejecución a partir del 2009.

Las líneas estratégicas que ICEX está priorizando en estos momentos y en el futuro inmediato 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, 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. En marcha desde 2005, ha conseguido hasta la fecha visitar a más de 4.000 pymes por año y atraer a sus Jornadas en torno a 2.000 asistentes. En 2008 se han visitado más de 6.100 empresas y se han celebrado 7 Jornadas APEX a lo largo y ancho de la geografía nacional (Las Palmas, Castellón, Vigo, Vitoria, Almería, León y Albacete) que han contado en total con más de 2.100 asistentes, resultando en 248 empresas que se han sumado al programa 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.

Éste 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 reenfoque y reiniciar el proceso. Los resultados del PIPE hasta el momento han sido notables. Su propósito era conseguir 4.000 nuevos exportadores en una década y se han superado los 5.000, habiéndose, además, fidelizado una gran parte de ellos a través del Club PIPE. Durante el año 2008 el número de empresas nuevas incorporadas al PIPE ha ascendido a 721, lo que supone un aumento del 21,7 por 100 respecto a la cifra de incorporaciones del año pasado. Una gran mayoría de ellas provienen del programa APEX.

ICEX cuenta también con el Programa de Seguimiento PIPE. Este 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 2008 a través de este programa ha sido de 1.965, de las que 269 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, ofreciendo 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 necesidades de las nuevas empresas exportadoras. En 2008 se han prestado 2.024 servicios en este capítulo. Por su parte, la ▷

línea ICEX-ICO Aprendiendo a Exportar ha facilitado en 2008 la financiación de 378 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. ICEX colabora asimismo con CESCE 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. En segundo lugar, ICEX también está comprometido plenamente 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 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 Master en Gestión Internacional que proporciona una sólida formación en todas las materias vinculadas al proceso de internacionalización empresarial. Al finalizar el master, se selecciona a aquellos alumnos que accederán al Programa de Becas en sus dos fases: prácticas en la Red de Oficinas Económicas y Comerciales en el Exterior y en empresas exportadoras e inversoras e instituciones nacionales y multilaterales. Con más de 5.000 jóvenes profesionales formados desde su creación, el éxito del programa de becarios ha sido notable. En 2008 se formaron 240 jóvenes en la primera fase de este programa y 316 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 2008 el número de técnicos formados ha sido de 31.

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 2008 se difundieron 822 jornadas, seminarios y conferencias a través del aula virtual. Con pasaporte al exterior, sus 8.199 usuarios registrados cuentan con 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 con dos nuevos foros eficaces de estudio y debate con las empresas sobre sus estrategias de implantación: el Centro Virtual de Internacionalización –que al cierre de 2008 contaba con 19 casos de implantación de empresas españolas y 11 artículos sobre temas relacionados– y el Centro de Experiencias de Internacionalización que en 2008 organizó 5 sesiones en las que expuso estos 19 casos.

— Desarrollando nuevos factores de competitividad en la empresa, distintos del precio, a través de planes de empresa: innovación, marca o diseño. Dichos planes se solicitan de manera individualizada por las empresas y apoyan diferentes aspectos del proceso de internacionalización.

Así, para el fomento de la innovación ICEX dispone del Plan de Apoyo a la Internacionalización de la Innovación Industrial Empresarial, 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.

Con el Plan de Apoyo a Marcas Españolas (PAME), 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.

De la misma manera y para atender las necesidades específicas en este ámbito de las industrias ▷

culturales, ICEX ofrece el Plan 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, y el Programa de Formación y Asesoramiento Legal para las empresas de las industrias culturales que se ha puesto en marcha en 2008 con el objetivo de brindar a las empresas de los sectores audiovisual, editorial y musical un asesoramiento en aquellos aspectos jurídicos relativos a la negociación y gestión a nivel internacional de los derechos de propiedad intelectual de las empresas. Este último programa se compone de tres partes diferenciadas: dos jornadas formativas presenciales y una fase de asesoramiento individualizado. Durante el año 2008 se celebraron tres jornadas del programa, una en Barcelona y dos en Madrid, con una participación de 62 empresas.

El fomento del diseño se realiza por medio del Plan de Imagen Moda (PIMAMO), 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.

El número de planes de empresa otorgados en 2008 con el objetivo de potenciar los nuevos factores de competitividad fue de 266.

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

- Obtención, elaboración y difusión de información sobre mercados exteriores, mediante el Plan Anual ICEX de Informes (86 en 2008), y Estudios de Mercado (220); el servicio de información sobre *e-business* y mercados electrónicos *eMarket Services*, canal alternativo de negocios y *marketing*; los seminarios de internacionalización, jornadas y seminarios de análisis de mercados exteriores, sectoriales y cursos de comercio exterior, con más de 15.000 asistentes en 2008; el Sistema ICEX de Portales Directos, que integra un sistema de información *online* para las empresas exporta-

doras e inversoras, y que obtuvo 276.801 visitas en 2008; el Centro de Información de la Secretaría de Estado que comprende además de un *Call Center*, un sistema integral de gestión de información y consultas a fin de brindar respuestas a las consultas de exportadores reales o potenciales, que en 2008 ascendieron a 110.276; servicios multimedia, como es el nuevo Canal ICEX TV, que presenta en ese formato las principales actividades del Instituto; o las publicaciones dirigidas al exportador e inversor, constituido por un catálogo de publicaciones periódicas y no periódicas entre las que destacan El Exportador (11 números con una tirada de 55.000 ejemplares en 2008), las Fichas País (34 editadas en 2008) y las Guías de Negocio (7 nuevas editadas en 2008).

- 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 y su oferta tecnológica y cultural e imple- ▷

mentó en 2008 un total de 117 planes sectoriales integradores de más de 2.000 actividades en los que participaron más de 6.000 empresas. Debe apuntarse también que desde ICEX se priorizan aquellos planes que incidan en los países considerados de potencial crecimiento, siguiendo las directrices del PIDM (Plan Integral de Desarrollo de Mercados) de la Secretaría de Estado de Comercio.

- 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 nuevo Programa de Servicios Personalizados, puesto en marcha en 2008 y 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 344 servicios personalizados a otras tantas empresas.

- Apoyando especialmente la presencia de las empresas españolas en mercados de difícil acceso, como el de los países del África Subsahariana. En este caso a través de un programa específico que busca fomentar la comercialización de los productos españoles así como la implantación comercial y productiva de nuestras empresas en esa zona, y que se ha puesto en marcha en 2008 concediendo 40 ayudas.

- Proporcionando ayudas directas 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 Fondo de Ayuda Integral a Proyectos (FAIP), que fomenta la participación de las empresas en concursos o licitaciones internacionales oficialmente convocadas para la realización de proyectos fuera de la Unión Europea. En 2008 se concedieron 296 apoyos. Asimismo, los viajes de Asistencia Técnica (ASSIST) –complementos del FAIP– financian parte de los viajes realizados en las fases de detección, precalificación, presentación de oferta y seguimiento para proyectos financiados por la UE y los Organismos Multilaterales de Desarrollo, concediéndose 32 apoyos en 2008.

En este apartado multilateral hay que destacar que en el 2008 ICEX organizó la 41ª Asamblea Anual de Gobernadores del Banco Asiático de Desarrollo-BAsD que tuvo lugar en Madrid y contó con 2.592 participantes, de los que 1.347 correspondían a las delegaciones oficiales de los países miembros y personal del propio BAsD. Además, en torno a este evento se desarrollaron presentaciones específicas sobre distintos países asiáticos, 10 seminarios organizados por el propio BAsD, y el Día de España. Este último acto consistió en dar a conocer a los representantes del Banco y autoridades de los países asiáticos asistentes, la oferta española en sectores como las infraestructuras, la tecnología y los servicios, de cara a su puesta en valor en el mercado multilateral asiático.

- 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 acometen con una serie de actividades y programas como son el Plan de Implantación Comercial en el Exterior (PIE), que busca conseguir una presencia comercial sólida y permanente de las empresas en los mercados, incrementar su capacidad para negociar con la distribución o reducir los costes en las gestiones que requieren los países en destino. En 2008, 310 empresas accedieron al PIE. Por su parte, mediante el Programa de Apoyo a Proyectos de Inversión (PAPI), ICEX contribuye al desarrollo de proyectos de inversión de carácter productivo de empresas españolas en el exterior. 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 2008 se concedieron 137 apoyos para el desarrollo de 67 proyectos.

Siendo la implantación uno de los objetivos prioritarios del Plan Estratégico, ICEX reforzará sus programas principales y los Centros de Negocio así como el amplio catálogo de servicios de detección, apoyo y puesta en marcha de implantaciones pro- ▷

ductivas e inversiones directas en general. En 2008 ICEX dispuso de una red de 10 Centros de Negocios –centros de servicios logísticos de las oficinas comerciales– desde los cuales las empresas exportadoras e inversoras pueden realizar sus gestiones comerciales, aunque por un periodo temporal, según el modelo de incubadora empresarial, facilitando de esta manera la penetración en el mercado objetivo.

Precisamente para apoyar las fases de valoración y estudio iniciales del proceso de inversión, 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 2008 se atendieron 18 demandas de prospección en el marco de este programa. Además ICEX ofrecerá servicios personalizados también para la fase de establecimiento e inversión directa.

– Impulsando, en fin, alianzas, consorcios, *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 en el exterior que permita a las pymes obtener una dimensión competitiva mínima, es fomentada por medio del programa de empresa Consorcios de Exportación. Éstos tienen como finalidad apoyar la agrupación de empresas con una estrategia comercializadora conjunta y objetivos similares para afrontar la actividad exportadora (Consorcios en Origen). Por otro lado, se facilita la presencia en el exterior, con implantación comercial agrupada, de pymes españolas, con marca identificada como producto o servicio español, siempre que tengan una misma estrategia de comercialización y promoción y que se dirijan a los mismos canales de distribución (Consorcios en Destino). Un total de 45 consorcios fueron apoyados en 2008.

A fin de potenciar las alianzas entre empresas españolas, se fomenta también la relación entre

empresas, a través de los 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 2008 se celebraron 5 Foros y 10 encuentros.

Por último, la UE dispone asimismo de un conjunto de programas que forman parte de su estrategia de fomento de la cooperación regional con Iberoamérica, Asia, África Austral y los países de África subsahariana, del Caribe y del Pacífico. ICEX participa en las actividades organizadas y cofinanciadas en el marco de estos programas (en 2008 en concreto en ASIA-INVEST y ESIPP) con el objetivo de ofrecer apoyo a las empresas españolas en su proceso de internacionalización. Algunos de estos programas en los que ICEX ha colaborado con anterioridad han estado en proceso de renovación durante 2008 y no han sido convocados.

3. En tercer lugar, ICEX considera asimismo necesario 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 2008, 116.196 visitas en el caso de los 14 Inversos y 140.366 visitas los 4 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 2008 se editaron 140.000 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 interlocutores 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 4.376 empresas participaron en 510 ferias organizadas por ICEX en 50 países. 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. Estos son el Plan General de Vinos, el Plan General de Promoción de Alimentos, el Plan Integrado de Productos Frescos, el Plan de Promoción de Sectores 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 pretende servir de paraguas de sectores con un denominador común, que es el medio de expresión básica con el que se desarrolla: el idioma español. Estos son el editorial, el audiovisual, la industria musical y los servicios educativos.

España cuenta con marcas con relevancia internacional, pero con insuficiente presencia global. Las marcas españolas representan menos del 2 por 100 del valor total de las marcas líderes a nivel mundial. Por ello, y dentro de esta estrategia de mejora de imagen, hay que señalar la colaboración de ICEX con la Asociación de Marcas Renombradas (AMRE) –con la cual está vigente el Convenio ICEX-AMRE firmado en 2006– y con la Fundación Foro de Marcas Renombradas Españolas (FMRE)<sup>26</sup>, comprometidas ambas en la definición, cofinanciación y desarrollo de actividades vinculadas a la promoción internacional de la imagen de España y de sus principales marcas.

ICEX ha creado y desarrolla el Plan *Made in Spain, Made by Spain*, lanzado por el Ministerio de Industria Turismo y Comercio en junio de 2008, que tiene por objetivo incidir en nuestra imagen-país en mercados prioritarios y aunar el enfoque sectorial/macrosectorial, a fin de aprovechar las sinergias de las actividades ya programadas por la ▷

<sup>26</sup> Formada por AMRE, MITYC, MAEC, OEPM e ICEX.

Administración Comercial para conseguir mayor impacto. El Plan pretende activar nuestras marcas renombradas internacionales en beneficio de nuestra imagen-país, así como promover bienes, servicios, sectores, empresas y marcas españolas como un todo, reflejo de nuestra realidad económica. EEUU será el primer país en el que se llevará acabo el Plan durante los años 2009-2010.

– 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, como 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. El Convenio con la Escuela de Administración Pública EDA (China) 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. En cuarto lugar, 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. En su marco, se han desarrollado iniciativas tan importantes como el Programa China Agroalimentario -con un horizonte temporal de tres años 2007-2009-, y se está estudiando el Programa India Industrial; es decir, 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 permitan dar saltos cualitativos, operativos y de imagen-país en dichas zonas. Más de 184 participaciones empresariales fueron movilizadas en estos ámbitos de colaboración en el año 2008.

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.

Además, ICEX impulsa la cooperación bilateral con las CCAA así como con las asociaciones sectoriales, la CEOE y las Cámaras de Comercio.

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.

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. El 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 ▷

CUADRO 5.10  
PRINCIPALES INDICADORES DE RIESGOS POR CUENTA DEL ESTADO

	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
(1) Seguro emitido neto	5.393.554,77	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
(2) Primas devengadas	60.095,90	77.098,89	79.489,39	63.608,98	83.762,96	85.014,52	66.338,73	69.047,87
(3) Indemnizaciones	281.194,97	241.977,78	155.308,67	76.767,27	58.247,92	49.891,96	31.196,63	27.029,66
(4) Recobros	436.424,90	270.320,26	308.798,26	265.449,00	856.385,93	1.687.569,26	307.398,04	213.221,62
(5) Siniestralidad neta (3) - (4)	-155.229,93	-28.342,48	-153.489,59	-188.681,73	-798.138,01	-1.637.677,30	-276.201,41	-186.191,96

Fuente: CESCE.

actividad en función de un marco, definido y asumido por todos los agentes internos y externos involucrados en el proceso.

## 5.22. CESCE Compañía Española de Seguros de Crédito a la Exportación

### 5.22.1. La emisión de seguro por cuenta del Estado

En el año 2008, el valor de las operaciones aseguradas por cuenta del Estado alcanzó 6.982 millones de euros, un 22,6 por 100 más que en 2007.

El seguro emitido fue de 5.525,5 millones de euros, un 1,6 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 1.777,5 millones de euros. Este último importe representa, con respecto al año 2007, un incremento de un 52,4 por 100 y supera en más de un 50 por 100 el promedio de 1.000 millones de euros anuales de otros años, por lo que constituye una cifra extraordinaria de contratación, similar a la del año 2006.

Los principales destinos de la emisión fueron Turquía con un 8,6 por 100 del total emitido y México con un 7,5 por 100. Les siguen Angola (4,6 por 100), Argelia (3,4 por 100), Irán (3,3 por 100), Chile y Marruecos, con poco más del 3 por 100 cada uno.

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 788,34 millones de euros, que supone un descenso del 15 por 100 respecto al año 2007.

Los principales países receptores de exportaciones aseguradas correspondientes a operaciones con financiación a más de un año han sido Angola (29 por 100), Chile (16 por 100), Suecia (15 por 100) e Irán (12 por 100) que concentran entre los cuatro prácticamente el 72 por 100 del volumen de las exportaciones aseguradas en el año 2008 en esta modalidad.

#### *Crédito Suministrador*

En «Crédito Suministrador» ha experimentado una expansión excepcional. El total de seguro emitido alcanzó en 2008 un importe de 316 millones de euros, seis veces más que la cifra de 2007, y sitúa a la emisión en esta modalidad en un nivel nunca alcanzado hasta ahora. Casi un 94 por 100 de este importe corresponde a operaciones de plazo inferior a dos años y sólo un 6 por 100 a operaciones de medio y largo plazo. Este incremento obedece a la contratación de 6 operaciones de gran cuantía con Arabia Saudita, México, Venezuela, Turquía (2) y Argelia.

#### *Póliza de seguro de confirmación de Créditos Documentarios*

La emisión de seguro en Créditos Documentarios también ha experimentado una importante recuperación, que lo coloca nuevamente al nivel del año 2006: en 2008 sumó 163 millones de ▷

euros, lo que supone un incremento de un 130 por 100 respecto a la cifra de 2007.

En cuanto a su distribución geográfica, Turquía concentra el 59 por 100 del seguro emitido en el año, seguida por Angola (13 por 100), e Irán (4 por 100).

*Póliza abierta de gestión de exportaciones,  
Póliza 100 y multimercado*

La emisión de seguro en el ejercicio 2008 por cuenta del Estado en esta modalidad ascendió a 3.748 millones de euros, lo que supuso un descenso del 12 por 100 con respecto al año anterior.

Como principales destinos destacan, en Latinoamérica, México, Aruba, Chile, Argentina, Venezuela, Brasil y Colombia, que concentran unos 491 millones de euros, lo que supone el 13 por 100 de toda la emisión en estas modalidades. Respecto al grupo de países recientemente incorporados a la Unión Europea sobresalen Polonia, República Checa y Rumanía, que suman entre los tres un total de 296 millones de euros, lo que equivale al 8 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 7,6 por 100 de la emisión en estas modalidades (285 millones de euros). Turquía sigue siendo un destino individual importante de la emisión (4,3 por 100).

El riesgo en vigor asumido por cuenta del Estado a finales de 2008 ascendía a 10.517 millones de euros, un 8 por 100 más que el año anterior. Con esta cifra acaba la tendencia descendente del riesgo que se venía produciendo en estos últimos años.

La cartera se compone fundamentalmente de 40 países que suponen casi el 95 por 100 del riesgo, porcentaje similar al de años anteriores. Por encima del 8 por 100 de la cartera se encuentran solamente dos destinos, México y Cuba.

La distribución geográfica de la cartera muestra que México fue de nuevo en 2008 la primera concentración de riesgo, con un peso del 14,34 por 100 del total. Cuba ocupó el segundo lugar con un 10,04

por 100. El tercer puesto lo ocupó Turquía con un 7,53 por 100, desbancando a Brasil al cuarto puesto con un 6,87 por 100. La quinta concentración de riesgo correspondió a Irán, con un porcentaje del 4,88 por 100, seguido de Egipto (4,05 por 100), Angola (3,73 por 100), China (3,43 por 100), Marruecos (3,26 por 100) y Argelia (3,14 por 100).

Los pagos por indemnizaciones sobre los riesgos asumidos por cuenta del Estado ascendieron en el año 2008 a 27,0 millones de euros, lo que ha supuesto una disminución del 13,5 por 100 en relación con esta misma cifra en el año 2007. Esta reducción del importe indemnizado sigue la línea de los dos últimos años.

En la distribución de indemnizaciones pagadas por países destaca México como primer país de la relación, con un importe total de 12,36 millones de euros, que ha supuesto el 45 por 100 de la cifra total de pagos efectuados en el año 2008, lo que supone un incremento de un 22 por 100 con respecto a las indemnizaciones pagadas en 2007 con este país.

Argentina ha pasado a ocupar el segundo lugar en importancia en el pago de indemnizaciones, con 5,6 millones de euros, casi un 21 por 100 del total, siguiéndole muy de cerca Brasil con 4,7 millones de euros. En estos dos países la cifra de indemnizaciones ha aumentado con respecto a la del año pasado.

En cuarto lugar aparece Costa de Marfil, con 2,73 millones de euros, cifra inferior a la de 2007.

Estos cuatro países han generado el 94 por 100 de las indemnizaciones pagadas en el año 2008.

Los recobros en el año 2008 han alcanzado la cifra de 213,2 millones de euros, lo que supone la cifra más baja de los últimos años.

Por décimotercer año consecutivo, la diferencia entre recobros obtenidos e indemnizaciones pagadas ha sido positiva. Los recobros superaron a las indemnizaciones en 186,2 millones de euros.

En 2008 sobresalen los recobros de Angola (intereses de demora), Jordania (prepagado de su refinanciación), Egipto, Gabón e Indonesia.

En cuanto a los Convenios de Refinanciación, en el año 2008 se han firmado además de los ▷

acuerdos de prepago con Jordania y Gabón, un acuerdo con Angola para el pago de los intereses de demora y un *addendum* al Acuerdo V con la República del Congo por el que se amplía la condonación de deuda del 60 por 100 al 90 por 100.

El importe total de las sumas refinanciadas, incluyendo cuotas atrasadas y créditos pendientes de vencer, ascendió a 246,48 millones de euros, de los cuales 0,17 fueron condonados (la condonación corresponde a la República del Congo).

El flujo total de caja, incluido el cobro de primas y recobros y pagos por indemnizaciones, asciende en

2008 a 243,1 millones de euros, importe menor que los 338,7 millones de euros de 2007, pero todavía importante y de nuevo positivo, como ocurre desde hace trece años, momento en que se invirtió la tendencia negativa que prevaleció en el período 1982-1995. El descenso se debe a los menores recobros habidos en 2008, al haber finalizado las grandes operaciones de prepago y cancelación de atrasos que han tenido lugar en los últimos años (Rusia, Argelia, Perú, Brasil, Angola), por lo que la tendencia de los próximos años será probablemente descendente.