

Capítulo 6

La política comercial española

6.1. La Ronda Doha de la Organización Mundial del Comercio (OMC)

6.1.1. Antecedentes. Lanzamiento de la Ronda Doha

La OMC nació el 1 de enero de 1995, pero su sistema de comercio tiene casi medio siglo de existencia. Desde 1948, el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio estableció las reglas del sistema. No pasó mucho tiempo antes de que el Acuerdo General diera origen a una organización internacional *de facto*, no oficial, conocida también informalmente por sus siglas en inglés: el GATT. A lo largo de los años, el GATT evolucionó como consecuencia de varias rondas de negociación.

La Ronda Doha se compromete a atender los intereses de los PED

La última y más importante ronda del GATT fue la Ronda Uruguay, que se desarrolló entre 1986 y 1994 y que dio lugar precisamente a la creación de la OMC. Mientras que el GATT se había ocupado principalmente del comercio de mercancías, la OMC supuso un gran paso adelante incorporando sectores de la actividad económica internacional como los servicios o los aspectos de la propiedad intelectual relacionados con el comercio, al mismo tiempo que se reforzaba el mecanismo de solución de diferencias que garantiza la aplicación de sus Acuerdos.

Las Conferencias Ministeriales son el órgano supremo de adopción de decisiones de la OMC. Hasta la fecha se han celebrado 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).

Acuerdo de Doha, Noviembre 2001: Agenda ampliada

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

En el primer semestre de 2004, los miembros de la OMC intensifican sus negociaciones en Ginebra con el ánimo de alcanzar un paquete de acuerdos-marco que culmina en la Decisión de 1 de agosto de ese mismo año.

En 2004 la OMC decide no negociar competencia, inversiones y compras públicas

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.

En Hong Kong se impulsan las negociaciones y la ayuda para el comercio

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 y las posibilidades de su aplicación, como más adelante se verá.

6.2. Evolución de las negociaciones de la Ronda Doha

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.

Los plazos se han ido incumpliendo

Veamos pues, cuáles son los principales puntos de discusión en cada uno de los capítulos: Agricultura, NAMA y Servicios y Reglas, Facilitación del Comercio y Trato Especial y Diferenciado. Las discusiones se organizan en grupos de negociación presididos por embajadores ante la OMC. Los embajadores, como es el caso del neozelandés Falconer en Agricultura y del canadiense Stephenson en NAMA, elaboran borradores que reflejan el estado de las negociaciones y que se utilizan como base para la discusión.

6.2.1. Agricultura

Los tres pilares de la negociación son el acceso a los mercados, la ayuda interna y la competencia de las exportaciones. En cada uno de ellos, las negociaciones han sido muy intensas.

1. En acceso a los mercados, se pretenden mejoras sustanciales con un trato especial y diferenciado para los 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.

Los aranceles agrarios se reducirán con una fórmula estratificada

Este último punto está siendo fundamental pues los miembros de la OMC podrán designar un número apropiado, que se está negociando, de líneas arancelarias que se considerarán sensibles, teniendo en cuenta los compromisos existentes con respecto a esos productos.

*La ayuda interna
distorsionante se
reducirá también...*

2. 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.

*...así como los apoyos
a la exportación*

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

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

*Pero subsisten
problemas por resolver*

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 de salvaguardia especial. 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.

6.2.2. 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 dere-

chos 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.

Los aranceles industriales tendrán límites máximos y se disciplinarán las barreras no arancelarias

6.2.3. Servicios

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

Se pretende mejorar el acceso a los mercados de servicios...

6.2.4. 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.

...y clarificar las normas sobre dumping, subvenciones y Acuerdos Regionales

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.

6.2.5. 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.

Se negocia cómo agilizar el despacho de aduanas y el tránsito

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.

6.2.6. Trato especial y diferenciado

Los productos de los
PMA tendrán acceso
libre

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.

6.3. Perspectivas y posición española

El acuerdo final dependerá del grado de convergencia que se alcance en la negociación. Del proceso vertical con negociaciones en los diferentes capítulos deberá pasarse a un proceso horizontal previo a una Conferencia Ministerial en la que se materialice el acuerdo.

Para pasar al proceso horizontal, los negociadores deberán contar con textos consensuados sobre los principales capítulos de la negociación. Este consenso no es fácil por los muchos intereses en juego y por la necesidad de una firme voluntad política de los miembros para alcanzar un acuerdo.

España defiende un
acuerdo global,
ambicioso y equilibrado

España desea un acuerdo equilibrado y con resultados tangibles en todos los capítulos de la negociación. En agricultura, la UE ha hecho ya un esfuerzo importante con la reforma de la Política Agrícola Común, lo que le permitirá asumir compromisos en ayudas al agricultor y ayudas a la exportación. Es importante que las reducciones en ayudas agrícolas y aranceles a que obligue el acuerdo no pongan en riesgo la PAC reformada, en especial para los sectores que más interesan a España, como frutas y hortalizas. También la mejora de la protección de las Indicaciones Geográficas es una cuestión de importancia política para España y debe formar parte del paquete global de la Ronda.

En productos industriales, se pide más ambición, de forma que los países emergentes recorten aranceles y eliminen barreras no arancelarias, que permitan mejorar el acceso de nuestras empresas y las de los países en desarrollo a sus mercados. España desea que los países en desarrollo sean los grandes beneficiarios de esta negociación, pero también que los países emergentes con gran capacidad exportadora contribuyan activamente a la creación de oportunidades de negocio abriendo sus mercados en la medida de sus posibilidades. También es importante avanzar en el reforzamiento de las

reglas, especialmente en lo que se refiere al *antidumping* y la obtención de avances reales tanto en la mejora de acceso al mercado como en la regulación del sector de servicios en la OMC.

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

6.4.1. Antecedentes en la OMC

Como se ha mencionado anteriormente, 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 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 países desarrollados se comprometen en Hong Kong a aumentar la ayuda para el comercio que reciben los PED

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, existe la necesidad de 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 política y regulación comercial y el Apoyo al desarrollo comercial),
- y 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).

La ayuda para el comercio estará sujeta a un examen global periódico

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. Además, se recomienda que la OMC establezca un órgano de vigilancia que realizará periódicamente un examen global basado en informes de distintas partes interesadas (la primera Revisión Global se celebró en la OMC en Ginebra los días 20 y 21 de noviembre de 2007). Por otro lado, el Equipo de Trabajo recomienda en su informe que también se debería explorar la necesidad de establecer un instrumento similar al Marco Integrado, pero separado, para los países que reúnen las condiciones necesarias para recibir financiación de la Asociación Internacional de Fomento (conocida como IDA por sus siglas en inglés), es decir, para los países *IDA-only* que no son PMA.

6.4.2. Actuaciones comunitarias

La Unión Europea, por su parte, reconoce igualmente en Hong Kong la necesidad de una mayor asistencia y se compromete a que en 2010 se estarán 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 antes mencionadas.

El Consejo de Asuntos Generales y Relaciones Exteriores (CAGRE) reunido en Bruselas en octubre de 2006, adopta las decisiones siguientes: aceptar las recomendaciones del Equipo de Trabajo de la OMC; comprometerse a poner en marcha la ayuda para el comercio sin condicionarla a los progresos en las negociaciones de la Ronda Doha, y a hacer operativos los compromisos financieros dedicando una parte sustancial a los países ACP (Africa, Caribe y Pacífico); apoyar el mecanismo para la supervisión y evaluación de la ayuda para el comercio; y finalmente, que la Comisión y los Estados miembros preparen una estrategia conjunta sobre ayuda para el comercio, con vistas a su aprobación antes de que finalice 2007.

La estrategia de la Unión Europea se aprobó en el CAGRE de 15 de octubre de 2007, de forma que llegó a tiempo, como era el objetivo, para ser presentada en la Revisión Global de la Ayuda para el Comercio que se celebró en noviembre de ese mismo año. 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 a las dos primeras categorías de la ayuda para el comercio (apoyo a política y regulación comercial y apoyo al desarrollo comercial).

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.

La Unión Europea se compromete a aumentar de forma sustancial la Asistencia Técnica relacionada con el Comercio y la creación de capacidad

Gran parte de esa ayuda adicional se destinará a los países ACP

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.

6.4.3. 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 PVD de los acuerdos multilaterales es necesaria.

Nuestro compromiso con 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, desde el año 2002, España, al igual que los otros donantes, ha comunicado sus datos sobre los recursos que destina a las dos primeras categorías de ayuda para el comercio a la base de datos conjunta OMC/OCDE, que se creó a tal efecto. Los datos sobre las otras tres categorías se envían a la base de datos CRS (*Creditor Reporting System*) de la OCDE.

En el caso de España, es responsabilidad directa de la Secretaría de Estado de Turismo y Comercio comunicar la información a la base de datos, y para su procesamiento se necesita la colaboración del Ministerio de Asuntos Exteriores y Cooperación. Los últimos datos disponibles se refieren a 2006 y ascienden a 46.459.577 euros de fondos españoles, a los que se suman 13.085.899 euros correspondientes a proyectos gestionados por AENOR pero con fondos comunitarios, es decir un total de 59.545.476 euros.

España está realizando un esfuerzo bilateral importante

De los más de 59 millones de euros comunicados, 14.279.767 euros corresponden a la categoría de apoyo a regulación y política comercial y 45.265.709 euros son proyectos de apoyo al desarrollo comercial.

Los proyectos bilaterales han sido gestionados tanto por la Administración Central como por comunidades autónomas y entidades locales.

El hecho especialmente llamativo es el incremento con respecto a los años anteriores. En 2002 comunicamos 13,8 millones de dólares, en 2003 fueron 18,371 millones de dólares, cifra que bajó a 1,9 millones en 2004, para remontar en 2005 a 8,9 millones de dólares.

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 Turismo y Comercio es responsable, son varias las actuaciones españolas:

Igualmente, España está diversificando la ayuda que suministra a través de los fondos fiduciarios multilaterales

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 192.000 euros en 2004, 320.000 en 2005, 342.000 en 2006 y 350.000 euros en 2007.

- Fondo Fiduciario para la Facilitación del Comercio, de reciente constitución y en el que España ha sido el primer país donante en realizar una contribución con 94.437 euros en 2007.

2. Con la Conferencia de Naciones Unidas para el Comercio y el Desarrollo, UNCTAD, la Secretaría de Estado de Turismo y Comercio, firma anualmente acuerdos de cooperación para proyectos de formación relacionada con el comercio en países de América Latina y el Caribe. Las contribuciones españolas han sido de 300.000 euros en 2005 y 2006 y de 320.000 euros en 2007.

Finalmente, España se ha incorporado 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. En una Conferencia de Donantes celebrada el 25 de septiembre de 2007 en Estocolmo, España comprometió 5 millones de euros a ser desembolsados en cinco años.

6.5. Contratación pública de la OMC

El Acuerdo de Contratación Pública de la OMC (ACP) es un acuerdo plurilateral — no participan todos los miembros de la organización— y voluntario. Actualmente sólo forman parte del ACP: Canadá, Comunidades Europeas, Corea, Estados Unidos, Hong Kong, Islandia, Israel, Japón, Liechtenstein, Noruega, Países Bajos respecto de Aruba, Singapur, y Suiza.

El Acuerdo de Contratación Pública no forma parte de la agenda de Doha

Este acuerdo no forma parte de la agenda de Doha ya que los países en desarrollo rechazaron discutir los temas de Singapur (contratación pública, inversiones y competencia). Por ello, actualmente la única negociación en curso sobre contratación pública en la OMC se está llevando a cabo entre los firmantes en base al artículo XXIV.7 del ACP, en el que se prevé su revisión y mejora.

En julio de 2004, el Comité de Contratación Pública 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.

El Comité de Contratación Pública adoptó durante la sesión de julio una Decisión que establecía los plazos para presentar las ofertas iniciales, entre la sesión de octubre de

2004 del Comité de Contratación Pública y no más tarde de la Conferencia Ministerial de Hong-Kong en diciembre de 2005. Sin embargo, estos plazos no se cumplieron y se mantuvo el compromiso de avanzar en las negociaciones a lo largo del año 2006.

En la reunión del Comité de Contratación Pública de diciembre de 2006 en Ginebra se alcanzó un acuerdo sobre el nuevo texto del ACP, después de seis años, si bien provisional y sujeto al resultado que fueran a tener las negociaciones de acceso a mercado —mejora de la cobertura de entidades y de bienes y servicios y eliminación de tratos discriminatorios—. El texto «provisional» salido de las negociaciones respetaba el acervo de las Directivas comunitarias y mejoraba significativamente en claridad y precisión las prescripciones hoy vigentes.

Se acuerda un texto provisional

Sin embargo, las negociaciones de acceso al mercado no progresaron. Como ejemplo del escaso valor de las ofertas revisadas 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 en la que proponía reciprocidad, pero que no obtuvo luz verde en el Comité 133.

Pero sigue pendiente mejorar el acceso a los mercados

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.

La CE presentó nueva oferta revisada en febrero de 2008

La nueva oferta se discutirá con los miembros del ACP en la próxima reunión del Comité de Contratación Pública que tendrá lugar en abril. Se espera que los demás miembros del ACP sean críticos con la nueva oferta dado que se trata de un documento menos generoso que el anterior. Sin embargo, el objetivo es que se replantee el escaso nivel de cobertura del resto de Partes en el Acuerdo.

Otro aspecto relevante en este ámbito es el acceso de las pyme a la contratación pública, el cual suscitó un debate en el seno de la Unión Europea (UE) desde que Francia propuso en el Consejo de Economía y Finanzas de mayo de 2006 el establecimiento de un sistema de acceso preferencial de las pyme a la contratación pública. La Comisión se opuso, considerando que la propuesta francesa no era necesaria ni compatible con el Tratado de la UE. Además consideraba que se podrían generar costes adicionales tanto para la Administración como para las empresas al tener que establecerse mecanismos de control para verificar las condiciones de las pyme beneficiarias. Por otra par-

Importancia del acceso de las PYMES en el ámbito de la contratación pública

te, la definición de pyme (250 empleados, ingresos de 50 millones de euros) podía producir distorsiones al modificar el incentivo a la contratación de personal o a la periodificación de ingresos. La Comisión consideró también innecesaria la medida ya que las nuevas Directivas sobre «mercados públicos» contienen disposiciones que, si son correcta y efectivamente aplicadas en los Estados miembros, contribuyen a facilitar la participación de las pyme, como por ejemplo, el recurso al sistema de acuerdos marco o la puesta en práctica de reglas relativas a los procedimientos electrónicos. En el Comité de contratación pública de diciembre de 2007, el tema de las pyme seguía bloqueado.

En este momento parece que la postura de Francia está modificándose ligeramente dado que, desde el punto de vista jurídico, Francia es consciente de que sería difícil presionar para obtener un tratamiento preferencial para las pyme, y que no tendría importantes beneficios económicos, ya que las pyme francesas y las de otros Estados miembros ya están bien situadas en estos mercados. En este contexto se ha propuesto otro enfoque consistente en incrementar los umbrales del acuerdo de Contratación Pública en la nueva Oferta Revisada.

En estrecha relación con lo anterior hay que señalar que, en el último trimestre de 2007, el presidente Barroso anunció que la Comisión estaba preparando una Comunicación sobre el *Small Business Act* (SBA) que verá la luz en el verano de este año. En Estados Unidos (EEUU) la *Small Business Act* de 1953 reserva una parte de las licitaciones públicas a las pyme. Esto, que en un principio no está permitido por el Acuerdo de Contratación Pública de la OMC, se permite como excepción porque la SBA de EEUU fue anterior a la firma, por parte de este país, del ACP. Éste ha sido uno de los principales argumentos utilizados por Francia en su reivindicación de un trato preferencial para la pyme en el marco de la contratación pública.

Uno de los contenidos de la SBA de la UE consistiría en estudiar si, en el campo de la contratación pública, era necesario un sistema de cuotas que favoreciese el acceso de las pyme o si sería más conveniente optar por otras medidas menos distorsionantes. Para profundizar en este estudio se abrió un período de consultas en febrero de este año que ha concluido el 31 de marzo.

Aunque a día de hoy todavía se está en un período de reflexión sobre su naturaleza, rango, alcance, contenido y estructura, la SBA contendrá elementos legislativos y no legislativos a la medida de las pequeñas y medianas empresas, para mejorar su participación en los programas comunitarios.

En principio se espera que la Comisión pueda adoptarla entre mayo y junio de 2008 y se presente en el Consejo Informal de Competitividad de julio.

Destacamos igualmente que, durante las reuniones informales y la sesión formal del Comité de Contratación Pública del 11 al 13 de diciembre de 2007, China expresó su deseo de formalizar su demanda de adhesión, que remitió a la Secretaría de la OMC el 28 de ese mismo mes.

Small Business Act,
nueva propuesta de la
Comisión que espera
ver la luz en verano
2008

China expresó su deseo
de formalizar su
demanda de adhesión

Las discusiones plurilaterales mantenidas sobre la Oferta Inicial China no han sido, por el momento, muy positivas. En general podemos destacar la queja generalizada de los Estados miembros de la UE ante la escasa cobertura de la misma respecto a entidades y umbrales.

6.6. Adhesiones 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. Estas 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.

En una primera etapa, el gobierno del país que solicita la adhesión ha de presentar un memorando sobre todos los aspectos de sus políticas comerciales y económicas que tengan relación con los Acuerdos de la OMC con el fin de valorar su grado de conformidad con las normas multilaterales.

Paralelamente, se inician conversaciones bilaterales entre el potencial nuevo miembro y los distintos países ya miembros de la Organización que estén interesados. Estas negociaciones bilaterales sobre acceso a los mercados de mercancías y servicios permiten dar respuesta a los diferentes intereses comerciales de los países. Los acuerdos bilaterales que se alcancen se extienden con carácter general, después de la adhesión, a todos los miembros de la OMC en virtud de la Cláusula de Nación Más Favorecida.

A nivel multilateral, se establece un Grupo de Trabajo en el que se tratan los diferentes ámbitos de la política comercial con el fin de redactar un informe y preparar las listas de compromisos que en el marco jurídico e institucional para el comercio adquiere el futuro miembro. Una vez se han concluido todas las negociaciones bilaterales, 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 procedimiento de adhesión de un país a la OMC suele durar mucho tiempo, principalmente por la complejidad técnica de las negociaciones, aunque en algunos casos también intervienen motivaciones de tipo político. A lo largo de todo el proceso, la Comisión Europea negocia en nombre de la Unión Europea y sus 27 Estados miembros.

A lo largo de 2007, Tonga se ha convertido en el miembro número 151 de la OMC. Aunque los documentos que contienen las condiciones para la adhesión fueron adoptados por la OMC en la Conferencia Ministerial de Hong Kong (diciembre de 2005), Tonga no los ratificó hasta el 27 de junio de 2007. De acuerdo con las normas de la OMC, Tonga pasó a ser miembro de pleno derecho de la Organización 30 días después de que hubiera finalizado el procedimiento de ratificación nacional.

Tonga se convirtió en el miembro número 151 de la OMC en 2007

Tonga es una de las economías más pequeñas del mundo; tiene una población de aproximadamente 116.000 habitantes y una superficie de 748 km². El comercio representa el 54 por 100 de su PIB. Su tasa de crecimiento anual alcanzó el 1,9 por 100 en 2006 y los principales sectores de su economía son la agricultura (41 por 100 del PIB) y la pesca (20 por 100 de las exportaciones). Los interlocutores comerciales más importantes de Tonga son Japón, Estados Unidos, Nueva Zelanda y Australia.

Cabo Verde...

Por otra parte, el Consejo General de la OMC aprobó el «paquete de adhesión» de Cabo Verde el 18 de diciembre de 2007. Antes de pasar a ser el 152º miembro de la OMC, Cabo Verde debe ratificar el acuerdo antes del 30 de junio de 2008. Treinta días después, culminará un proceso que se inició en noviembre de 1999, cuando Cabo Verde solicitó su adhesión a la OMC. Conviene señalar que Cabo Verde ha negociado bajo la consideración de País Menos Avanzado (PMA), beneficiándose así de un procedimiento más ventajoso. Cabo Verde se graduó de su estatus de PMA el 31 de diciembre de 2007.

Para los empresarios españoles, Cabo Verde supone en cierta medida una «extensión» de las Islas Canarias, siendo en su climatología y potencialidades económicas muy semejante al archipiélago español. De esta manera, las empresas españolas ubicadas en las islas se han especializado en los sectores turístico y pesquero. El principal socio comercial de Cabo Verde es con diferencia Portugal, aunque España figura entre los cinco primeros. La adhesión de Cabo Verde a la OMC permitirá que el marco en el que se desarrollan las relaciones comerciales con este país sea más transparente y predecible.

...y Ucrania han concluido su proceso de adhesión a la OMC

Ucrania también ha concluido recientemente su proceso de adhesión. El pasado 4 de febrero de 2008, el Consejo General de la OMC aprobó las condiciones de adhesión de Ucrania a la Organización. El Parlamento ucraniano debe ratificar el acuerdo de adhesión antes del 4 de julio de 2008. Treinta días después, culminará un proceso que se inició en noviembre de 1993, cuando Ucrania solicitó su adhesión a la OMC. La conclusión del proceso de adhesión de Ucrania a la OMC ya ha permitido el inicio de las negociaciones para el establecimiento de un Acuerdo de Libre Comercio entre Ucrania y la Unión Europea, pues era un prerequisite para la negociación.

Ucrania alcanzó la independencia en 1991 tras la disolución de la Unión Soviética. Se trata del segundo país más extenso de Europa; es un país agrícola y con industria pesada, y cuenta con una población de 46,6 millones de habitantes. Es por tanto un mercado potencial importante, que presenta tasas de crecimiento significativas. 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 Estados Unidos.

Hasta ahora, el comercio de España con Ucrania ha representado una parte muy reducida del comercio exterior español. Entre las exportaciones de España a Ucrania, destacan las de cerámica, reactores nucleares y partes, vehículos y partes, pescado y maquinaria. Por otra parte, España importa de Ucrania cereales, combus-

tibles minerales, manufacturas de hierro y acero, grasas y aceites, y fundiciones de hierro y acero. La adhesión de Ucrania a la OMC facilitará las relaciones con Ucrania, clarificando las reglas y mejorando su observancia.

Tras la adhesión de Tonga y la finalización de los procesos de Cabo Verde y Ucrania, existen 28 procesos de adhesión pendientes (1). En dos de ellos, se acaba de establecer el Grupo de Trabajo correspondiente encargado de examinar la solicitud de adhesión a la OMC. En concreto, el 9 de octubre de 2007, el Consejo General estableció el Grupo de Trabajo para las Comores (cuya solicitud data del 22 de febrero de 2007) y, el 5 de febrero de 2008, estableció el Grupo para la adhesión de Guinea Ecuatorial (cuya solicitud data del 19 de febrero de 2007).

Existen 28 procesos de adhesión a la OMC abiertos

Las negociaciones también están en una fase muy preliminar con Afganistán (solicitud de 2004), Bahamas (solicitud de 2001), Irán (solicitud de 1996) y Libia (solicitud de 2004), países que todavía no han presentado el memorando sobre su política comercial. Otros sí lo han hecho, pero todavía no se cuenta con un proyecto de informe de su Grupo de Trabajo (Andorra, Azerbaiyán, Bielorrusia, Bosnia y Herzegovina, Etiopía, Irak, Montenegro, Laos, Serbia, Sudán, Tayikistán, Uzbekistán, Yemen), mientras que algunos candidatos ya están revisando tal informe (Argelia, Bután, Kazajistán, Líbano, Rusia, Samoa).

En el futuro próximo se esperan avances importantes en los procesos multilaterales de Rusia y Montenegro. La UE también está avanzando en sus negociaciones bilaterales de Kazajistán o Argelia. De todos estos casos, podemos destacar el de Rusia. Rusia solicitó su adhesión a la OMC en junio de 1993 y, en la actualidad, está manteniendo una intensa actividad negociadora para finalizar el proceso. Aunque existe voluntad política, es necesario resolver una serie de cuestiones técnicas, firmar los acuerdos bilaterales que faltan (Arabia Saudita, Georgia, Emiratos árabes unidos) y zanjar algunas cuestiones bilaterales con otros miembros de la OMC.

El proceso de Rusia avanza, aunque subsisten problemas

6.7. El mecanismo de examen de políticas comerciales

La finalidad del Mecanismo de Examen de las Políticas Comerciales (MEPC) establecido en 1989, según consta en el Anexo 3 del Acuerdo de Marrakech, es coadyuvar a una mayor adhesión de todos los Miembros 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 órgano de Examen de las Políticas Comerciales efectuó 18 exámenes en 2007: Chad, Japón, Argentina, CE, Australia, Canadá, Costa Rica, Macao-China, India, República

(1) Afganistán, Argelia, Andorra, Azerbaiyán, Bahamas, Bielorrusia, Bután, Bosnia y Herzegovina, Comores, Guinea Ecuatorial, Etiopía, Irán, Irak, Kazajistán, RDP de Laos, República del Líbano, Libia, Montenegro, Federación de Rusia, Samoa, Santo Tomé y Príncipe, Serbia, Seychelles, Sudán, Tayikistán, Uzbekistán, Vanuatu, Yemen.

18 exámenes en 2007

Centroafricana, Indonesia, Bahrein, Panamá, Camerún + Gabón, Perú, OECO, Tailandia y Turquía.

Los informes preparados por la Secretaría ofrecen un análisis fáctico e independiente de las políticas y prácticas comerciales de los diferentes miembros examinados y han sido por lo general valorados positivamente tanto por el país objeto de examen como por los demás países miembros. Al presentar una imagen global de la interacción institucional en la formulación y aplicación de las políticas comerciales y del efecto de éstas en los distintos sectores, los informes han servido también de referencia en algunos casos para la formulación de dichas políticas. Por otra parte, para varios países en desarrollo y menos adelantados miembros 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.

Los exámenes se centraron en los regímenes comerciales y de inversiones

Si bien cada examen se centra en las cuestiones y medidas propias del miembro de que se trata, hay ciertos temas comunes que surgieron en el curso de los exámenes realizados en 2007, entre ellos los siguientes: 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 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 ADPIC y las MIC; y 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.

Los exámenes de los PMA tienen función de asistencia técnica

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 colabo-

ración con el Miembro de que se trate con miras a incluirlas en el proceso del Marco Integrado. Los seminarios y la sección de los informes de la Secretaría relativa a la asistencia técnica implican una estrecha colaboración con la División de Desarrollo y el Instituto de Formación y Cooperación Técnica de la OMC.

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. Sin embargo, a medida que aumenta el número de miembros de la OMC, se intensifica la presión sobre el OEPC para que realice un número mayor de exámenes. Esto ha motivado que en la tercera evaluación del Mecanismo, realizada en febrero de 2008, se haya decidido introducir algunas modificaciones de procedimiento que agilicen la recogida y proceso de la información de los países examinados. Las revisiones procurarán centrarse en los temas fundamentales y en las modificaciones de política comercial ocurridas desde el último examen y los miembros dispondrán de una semana adicional para analizar las respuestas del país examinado a las preguntas escritas que le hayan hecho llegar.

El mecanismo permite un debate abierto

6.8. 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 (MSD) 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 Mecanismo de Solución de Diferencias ayuda a cumplir las normas de la OMC

El procedimiento de solución de diferencias consta de varias etapas. Una vez un país miembro de la OMC realiza una reclamación a otro en el marco del MSD, las partes deben mantener unas consultas para ver si pueden resolver sus diferencias por sí solos. 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» (panel) de expertos para que examinen la diferencia.

El grupo especial 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.

Si el grupo especial 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 las recomendaciones y resoluciones, 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.

A lo largo de 2007, se ha llegado a una solución mutuamente convenida entre la Comunidad Europea y Australia sobre un caso en el que la Comunidad ponía en cuestión el régimen de cuarentena aplicado por Australia a las importaciones. Por otra parte, se han iniciado nuevos casos y han tenido lugar avances en antiguos casos relevantes para la UE, que vamos a repasar a continuación.

6.8.1. Nuevas diferencias

La UE ha iniciado un proceso contra Tailandia...

Como demandante, la UE ha iniciado dos casos recientemente. Por una parte, a finales de enero de 2008, se pidieron consultas con Tailandia para estudiar la valoración en aduana que realizan las autoridades tailandesas de determinados productos (en particular, de bebidas alcohólicas) procedentes de la Comunidad. Desde septiembre de 2006, Tailandia rechaza sistemáticamente el precio de transacción de las bebidas alcohólicas y otros productos que declara la Comunidad cuando los exporta a Tailandia y lo sustituye por un valor arbitrario. Cuando se analiza la mercancía y el valor declarado es diferente del precio tasado, las Autoridades Aduaneras tailandesas solicitan una garantía bancaria, o si la cantidad es pequeña un pago en efectivo, durante un período indefinido de tiempo. El montante de la garantía cubre la diferencia entre el derecho a pagar por la UE en relación al valor declarado y el derecho en relación al precio tasado. Ya se ha celebrado una ronda de consultas sobre estas medidas.

...y otro contra China

Por otra parte, en marzo de 2008, se pidieron consultas con China sobre algunas de sus medidas que afectan a los servicios de información financiera y a los proveedores extranjeros de información financiera (Bloomberg, Reuters). «Xinhua», agencia estatal de noticias y autoridad reguladora de las agencias de noticias en China, aprobó en septiembre de 2006 una medida en virtud de la cual las agencias extranjeras de noticias (incluyendo los proveedores de noticias financieras) sólo pueden distribuir su información a través de las entidades que «Xinhua» designe como sus agentes. En particular, las agencias extranjeras no pueden solicitar suscripciones directamente, y los consumidores que deseen suscribirse deben hacerlo sólo con las entidades designadas.

La UE también ha sido sujeta en el último año a nuevas reclamaciones por parte de otros miembros de la OMC. En septiembre de 2007, Canadá solicitó la celebración de consultas con la UE en relación a la legislación de Bélgica y Holanda que prohíbe la importación, distribución, comercialización y venta de crías de foca y productos derivados. Ya se han celebrado consultas al respecto.

En marzo de 2007, Colombia pidió consultas sobre el régimen de importación de plátanos de la Comunidad, en particular en relación al sistema aplicable a los países de África, Caribe y Pacífico (ACP). Hasta ahora, se han realizado varias rondas de consul-

tas y Colombia ha solicitado la mediación del Director general de la OMC. Siguiendo el ejemplo de Colombia, Panamá pidió en junio de 2007 consultas sobre el régimen de importación de plátanos de la Comunidad y más tarde solicitó la mediación. Estos buenos oficios se proveerán paralelamente a los de Colombia.

Colombia y Panamá cuestionan el régimen de importación de plátanos de la UE

Estas reclamaciones de Colombia y Panamá son básicamente las mismas que las realizadas por Ecuador y otros países, y que se detallan más abajo. Difieren desde el punto de vista del procedimiento, ya que Colombia se refiere a la posibilidad de utilizar un recurso previsto para los países en desarrollo en la Decisión del GATT de 1966 y en el artículo 3.12 del ESD de la OMC. Este procedimiento, que precisamente se basa en los buenos oficios del Director General, no se había utilizado desde que se creó la OMC.

Por último, la UE ha decidido participar como tercera parte interesada en algunos casos. En primer lugar, en un caso de EEUU contra India respecto a los «derechos adicionales» y los «derechos adicionales suplementarios» que la India aplica a las importaciones de, entre otros productos, vinos y las bebidas espirituosas destiladas procedentes de EEUU. El caso se inició en marzo de 2007; después de las consultas, se estableció un grupo especial cuyo informe definitivo se publicará en breve.

La UE participa como tercera parte en otros casos

Además, la UE es tercera parte de un caso de EEUU contra China relación con determinadas medidas relativas a la protección y observancia de los derechos de propiedad intelectual en China. El caso se inició en abril de 2007 y ya se ha establecido un grupo especial. Es de gran importancia dado el creciente número de infracciones internacionales contra la propiedad intelectual.

La UE también se ha reservado sus derechos como tercero en un caso de Panamá contra Colombia sobre los precios indicativos aplicables a mercancías específicas y las restricciones de los puertos de entrada con respecto a determinadas mercancías. Panamá ya ha solicitado el establecimiento de un grupo especial.

6.8.1.1. Caso defensivo sobre los Organismos Genéticamente Modificados (OGM)

En mayo de 2003, EEUU, Argentina y Canadá solicitaron la celebración de consultas sobre determinadas medidas impuestas por la Comunidad a los OGM. Sostenían que se había suspendido la aprobación de OGM y alimentos transgénicos en la Comunidad y consideraban que las restricciones impuestas por varios Estados miembros a la venta o el uso de los OGM aprobados y los alimentos transgénicos eran incompatibles con las normas de la OMC.

La UE perdió un caso contra EEUU, Argentina y Canadá sobre OGM

Tras la celebración de las consultas, se estableció un panel cuyo informe final concluyó que la UE había incurrido en «demoras indebidas» incumpliendo con lo establecido en el Acuerdo sobre Medidas Sanitarias y Fitosanitarias y que las medidas de salvaguardia aplicadas por algunos países de la UE (Alemania, Austria, Bélgica, Francia, Italia, Grecia y Luxemburgo) incumplían el Acuerdo. Se recomendó que en un plazo razonable (interpre-

tado como un año, esto es hasta noviembre de 2007) la UE y sus Estados miembros cumplieran con la normativa de la OMC.

Si no cumple todas las recomendaciones, podrían existir represalias

Parte de las recomendaciones del grupo especial se habían puesto en práctica, pues la UE había aprobado la comercialización de varios OGM desarrollando un nuevo marco legislativo en materia de OGM. No obstante, el levantamiento de las cláusulas de salvaguardia, aún no se ha producido. Para evitar que EEUU, Canadá y Argentina tomaran represalias por el incumplimiento del plazo razonable, la Comisión acordó con los tres, prórrogas hasta el 11 de enero de 2008 para la aplicación de las recomendaciones. Canadá y Argentina han extendido las prórrogas hasta junio de 2008. EEUU, por su parte, ha solicitado la imposición de represalias, sin especificarlas. La Comunidad se ha opuesto a esta solicitud y se espera recurrir al arbitraje para resolver este asunto.

6.8.1.2. Caso defensivo sobre el régimen de importación del plátano

El caso contra el régimen de importación del plátano continúa abierto

El régimen comunitario de importación del plátano ha sido objeto de varios contenciosos en el seno de la OMC debido a las preferencias que han disfrutado los países ACP. Según el Acuerdo de Cotonou, firmado por la UE y los ACP en 2000, su régimen comercial general pasaría a ser preferencial recíproco mediante la firma de los Acuerdos de Partenariado Económico. Gracias a este Acuerdo, la UE obtuvo una exención (*waiver*) para mantener su régimen unilateral hasta el 31 de diciembre de 2007. Los contenciosos relacionados se resolverían mediante un proceso de arbitraje especial.

Para el caso del plátano, y dadas las conclusiones del caso precedente «CE-Banano III», la Comunidad acordó con EEUU y Ecuador en 2001 que, para el uno de enero de 2006, modificaría el régimen pasando a un sistema de protección únicamente mediante arancel. La UE propuso en 2005 un arancel que aplicaría a los países que se benefician de la Cláusula de Nación Más Favorecida (países NMF, sin trato preferencial), pero mediante el proceso de arbitraje especial se determinó que este arancel no mantenía totalmente el acceso al mercado de estos países, tal y como requería el *waiver* de Cotonou.

En noviembre de 2005, el Consejo aprobó el Reglamento que determina el nuevo régimen de importación de plátanos a la Comunidad: el nuevo arancel NMF es de 176€/TM y se establece un contingente arancelario libre de derechos de 775.000 TM para los plátanos de origen ACP.

Varios países sostienen que el nuevo arancel de la UE es excesivo

Honduras, Panamá y Nicaragua solicitaron consultas a la Comunidad, según el artículo 21.5 (Vigilancia de la aplicación de las recomendaciones y resoluciones) del ESD por considerar que el nuevo régimen de importación de plátanos era incompatible con las recomendaciones y resoluciones del caso «CE-Banano III», el *waiver* de Cotonou, los laudos arbitrales emitidos en 2005 y el artículo XXVIII (modificación de las listas) del GATT. Las consultas se celebraron en 2006, y en ellas las partes no llegaron a un acuerdo.

Ecuador, por su parte, solicitó consultas con la Comunidad en noviembre de 2006 basándose también en el artículo 21.5 del ESD. Las consultas se celebraron en diciembre, en un clima positivo. Sin embargo, en febrero de 2007, Ecuador informó a la CE de su decisión de solicitar la creación de un grupo especial. El Grupo fue creado en marzo. El informe final confidencial se transmitió a las partes en diciembre de 2007 y será distribuido a los miembros de la OMC en el primer semestre de 2008.

Asimismo, en junio de 2007, EEUU pidió el establecimiento de un grupo especial en virtud del artículo 21.5 del ESD a causa del régimen de importación de plátanos de la CE. EEUU no solicitó consultas previas (en contraste con Ecuador) y pidió directamente una reunión con el Órgano de Solución de Diferencias, en la que se creó el panel. El grupo especial distribuyó el informe final confidencial en febrero de 2008 y será distribuido a los miembros de la OMC en el primer semestre de 2008.

Independientemente del fallo del grupo especial y de la posibilidad de apelación, conviene señalar que, a partir de la firma de los Acuerdos de Partenariado Económico entre la CE y los países ACP a finales de 2007, el régimen de importación del plátano que actualmente aplica la UE está conforme con la normativa de la OMC referente a la no discriminación.

6.8.1.3. Caso ofensivo sobre la carne tratada con hormonas

Los hechos de este caso comenzaron en 1988, cuando la UE introdujo en su legislación la prohibición de usar determinadas hormonas como promotoras del crecimiento de animales. Esta prohibición provocó la queja de EEUU y Canadá, países en los que se permitía el uso de estas hormonas, y de forma unilateral adoptaron medidas punitivas sobre una serie de productos que la UE exportaba con asiduidad a estos países.

En 1996, EEUU y Canadá, iniciaron sendos procesos de solución de diferencias denunciando la prohibición que aplicaba la UE. El grupo especial designado estableció que la prohibición impuesta por la UE no estaba en conformidad con varias disposiciones del Acuerdo sobre Medidas Sanitarias y Fitosanitarias. Esta decisión fue apelada por la UE; el Órgano de Apelación dictaminó que la medida de la UE incumplía sólo una disposición relativa a la evaluación del riesgo. Se recomendó entonces a la UE que pusiera su legislación en conformidad con la normativa de la OMC, en el plazo de 15 meses. Las evaluaciones del riesgo no pudieron concluirse en el plazo otorgado y en mayo de 1999 se autorizó a EEUU y Canadá la aplicación de medidas de retorsión.

La UE perdió en su momento el caso "Hormonas" contra EEUU y Canadá

Una vez concluidas las evaluaciones de riesgo, la UE modificó su legislación de acuerdo a ellas. Sin embargo, EEUU y Canadá continuaron aplicando las medidas de retorsión por lo que, a finales de 2004, la UE decidió iniciar un proceso de solución de diferencias. Se estableció un panel cuyo informe final confidencial fue emitido en diciembre de 2007 y se hizo público el 31 de marzo de 2008.

Las medidas de retorsión que aplicaron EEUU y Canadá son contrarias a las normas de la OMC

El grupo especial ha condenado a EEUU y Canadá por las medidas de retorsión aplicadas unilateralmente en el caso de la carne tratada con hormonas, pues son claramente contrarias a la normativa de la OMC. La UE, por tanto, exige ahora a los EEUU y a Canadá que eliminen estas medidas. Por otro lado, el grupo especial considera que la nueva Directiva de la UE sobre hormonas no cumple el Acuerdo sobre Medidas Sanitarias y Fitosanitarias. La UE no está de acuerdo con este resultado, y ha destacado que el panel reconoce que no tenía competencia para pronunciarse sobre la validez de la nueva Directiva y que su evaluación no cambia el hecho de que los EEUU y Canadá han aplicado sanciones ilegalmente.

Ambas partes tienen la opción de apelar el informe del grupo especial.

6.8.1.4. Casos ofensivos sobre la metodología del «zeroing»

La metodología del *zeroing* consiste en la no consideración de márgenes negativos de *dumping* (que serían considerados igual a cero) al realizar el cálculo del margen global, que se obtiene a partir de una media con todos los márgenes y que, por tanto, resulta mayor que de considerarse los márgenes negativos.

La UE solicitó consultas a EEUU en junio de 2003 en relación a esta práctica. Tras ellas, se constituyó un grupo especial que dictaminó que la metodología del *zeroing* no podía utilizarse en las investigaciones nuevas de dumping, aunque sí en la revisión de las medidas en vigor. Esta decisión fue apelada por Comunidad y el Órgano de Apelación le dio la razón, siendo EEUU condenado por utilizar el *zeroing* en 15 investigaciones nuevas y en 16 revisiones administrativas. No obstante, el Órgano de Apelación consideró que no contaba con suficientes hechos como para decidir si la metodología era compatible o no con las reglas de la OMC.

Entonces, la UE y EEUU determinaron que EEUU tendría 11 meses (hasta el 9 de abril de 2007) para aplicar la decisión del OSD. Dado que la aplicación de este acuerdo ha sido insuficiente por parte de EEUU, la Comunidad pidió consultas a EEUU en julio de 2007 según el artículo 21.5 (Vigilancia de la aplicación de las recomendaciones y resoluciones) del ESD. Después de celebrar consultas, la UE solicitó un panel cuya primera audiencia está prevista a mediados de abril de 2008.

Se continúa desafiando la metodología del zeroing que aplica EEUU

Paralelamente, la UE ha iniciado otro proceso debido a la existencia y aplicación continuadas de la metodología del *zeroing* por parte de EEUU. Este caso denuncia el uso de esta técnica en nuevas investigaciones y en revisiones de medidas de *dumping* que no pudieron incluirse en el caso anterior. Se pretende además que se condene explícitamente la aplicación del *zeroing* en las revisiones de las medidas de dumping. Tras dos rondas de consultas, en mayo se estableció un grupo especial para analizar este caso.

La metodología del *zeroing* utilizada principalmente por EEUU es muy controvertida. Otros países, como Japón, también han recurrido al MSD para denunciarla. Por otra

parte, en el marco de la Ronda Doha, el Grupo de Negociación sobre Reglas discute en la actualidad sobre las medidas *antidumping* y sobre el uso del *zeroing*.

6.8.1.5. Caso ofensivo sobre medidas aplicadas por China a la importación de partes de vehículos

Este fue el primer caso en el que se pidieron consultas a China en el marco del mecanismo de solución de diferencias de la OMC. La causa radicaba en que, a los conjuntos de partes y piezas de vehículos, se les imponía el arancel correspondiente a los vehículos completos, que era significativamente más elevado (el 28 por 100, frente a aranceles del 10 al 15 por 100), 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.

La Comunidad solicitó consultas en marzo de 2006, por considerar que estas medidas incumplían las obligaciones de China bajo el GATT, el Acuerdo sobre las medidas en materia de Inversiones relacionadas con el comercio, el Acuerdo de Subvenciones y Medidas Compensatorias y el Protocolo de Adhesión de China a la OMC, y perjudicaban a las exportaciones a China por parte de empresas europeas. Australia, Canadá, EEUU, Japón y México solicitaron participar en las consultas, lo que fue aceptado por China. EEUU y Canadá iniciaron sus propios casos sobre las mismas medidas chinas.

Las consultas conjuntas de la UE, EEUU y Canadá con China se celebraron en mayo de 2006. Dado que no sirvieron para alcanzar un acuerdo, se estableció un grupo especial (único para los tres casos) en octubre de 2006. Su informe provisional confidencial fue distribuido el 13 de febrero 2008. A petición de EEUU, apoyada por la UE y Canadá, sólo se ha emitido un informe, con conclusiones y recomendaciones para cada una de las partes reclamantes. Todavía no se ha hecho público.

El caso sobre partes de automóvil contra China está a punto de resolverse

6.8.1.6. Caso AIRBUS- BOEING

En octubre de 2004, EEUU y la Comisión solicitaron recíprocamente consultas —el primero en presentarlas fue EEUU y la Comisión lo hizo inmediatamente después—, en el marco del Entendimiento de Solución de Diferencias de la OMC, por las ayudas a AIRBUS y a BOEING respectivamente. Las consultas tuvieron lugar en noviembre de 2004 sobre la base del intercambio de abundante información. En síntesis, EEUU considera que las ayudas al lanzamiento de AIRBUS son prohibidas o recurribles de acuerdo con lo establecido en el Acuerdo de Subvenciones y Medidas Compensatorias de la OMC (ASMC) por depender de los resultados de exportación o causar efectos desfavorables en otros miembros. Asimismo, EEUU considera concluido el Acuerdo Bilateral UE/EEUU de 1992, por su incumplimiento por parte comunitaria.

En octubre de 2004 se inicia el procedimiento

Por su parte, la CE considera que las ayudas a BOEING constituyen subvenciones de acuerdo con el ASMC que causan igualmente efectos adversos en países terceros.

*CE considera que
ayudas a BOEING
causan efectos
adversos*

Sin embargo, considera que el Acuerdo Bilateral de 1992 sigue vigente ya que la parte americana no ha respetado su contenido en materia de terminación (solicitar consultas previamente y anunciar su terminación con un preaviso de 1 año).

El 11 de enero de 2005, EEUU y la CE adoptaron un acuerdo que permitió congelar el conflicto temporalmente, para tratar de negociar un nuevo acuerdo en sustitución del existente de 1992.

*Debate ayudas al
lanzamiento versus
ayudas a la I+D*

En las negociaciones se ha planteado como alternativa al actual sistema de ayudas la posibilidad de cambiar las ayudas al lanzamiento por ayudas a la I+D (dentro de ellas AIRBUS pide que se instrumenten mediante ayudas no reembolsables).

El día 31 de mayo 2005, EEUU solicitó formalmente la constitución de un panel y la Comunidad hizo lo mismo inmediatamente. Hubo una tercera ronda de consultas el 3 de agosto. El 20 de julio de 2005, el OSD acordó la constitución de los respectivos paneles. Quedó pendiente la aprobación del inicio del procedimiento del Anexo V del ASMC (la fase de investigación prevista en el ASMC que permite a las partes la recopilación de información sobre perjuicio grave). Tras arduas negociaciones sobre el procedimiento para la recopilación de la información en la fase de investigación, en septiembre de 2005 se logró acordar un procedimiento para garantizar la confidencialidad de la información, distinguiendo entre «información confidencial» e «información confidencial altamente sensible». El período establecido para la recogida de información era de 60 días a partir de 23 de septiembre.

*Lanzamiento del A350
en octubre de 2006*

El 6 de octubre 2005, AIRBUS anunció el lanzamiento del nuevo avión A350, renunciando «provisionalmente» (de inmediato y hasta finales del 2006) a las ayudas al lanzamiento (*Launch Aid*), mientras las diferencias comerciales entre los EEUU y la UE no se hayan solucionado, para dar así una nueva oportunidad de negociar un acuerdo equilibrado, pero EEUU decidió continuar con el conflicto en la OMC.

El 20 de enero de 2006, la Comisión presentó en la OMC una solicitud adicional de panel en el caso contra BOEING, frente a la posición mantenida por EEUU que, unilateralmente y sin fundamento alguno, decidió no contestar a una serie de preguntas en el procedimiento del Anexo V, bloqueando, además, cualquier intento de la CE de obtener del panel una decisión sobre el ámbito concreto del caso. El nuevo panel se estableció el 17 de febrero de 2006.

El 31 de enero 2006, EEUU solicitó nuevas consultas a la CE y a los cuatro EEMM. En estas nuevas consultas, EEUU ha incluido los apoyos al lanzamiento de todos los modelos, la modernización de las fábricas, el perdón de las deudas y el Plan de I+D español para el sector aeronáutico. El nuevo panel se estableció el 9 de mayo de 2006.

*Durante 2007
continuaron ambos
procesos, defensivo y
ofensivo*

Durante el año 2007, en el caso ofensivo, la CE presentó su primera comunicación escrita en marzo, y EEUU en julio. Los terceros interesados presentaron las suyas en octubre.

La primera reunión del Grupo con las partes tuvo lugar el 26 y 27 de septiembre de 2007. Las Partes también acordaron que ciertas sesiones de la audiencia debían estar abiertas al público. La segunda reunión del panel con las Partes tuvo lugar los días 16-17 de enero de 2008. Según el calendario actual, la publicación del informe final tendrá lugar el 16 de junio de 2008.

En el caso defensivo, la CE presentó su primer escrito en febrero de 2007 y la primera reunión del panel con las partes tuvo lugar en marzo de 2007. Las Partes habían acordado que la audiencia debía estar abierta al público. La segunda reunión del panel con las Partes, y la primera reunión del panel con terceros tuvieron lugar en julio de 2007. El 10 de septiembre, las partes presentaron sus respuestas a las preguntas formuladas.

El último informe del panel debería haberse publicado el 19 de diciembre de 2007. Sin embargo, este calendario ha sido suspendido, y el panel aún no ha informado sobre las fechas para la emisión de los informes provisional y final. Se indicó que la fecha de publicación será a lo largo de 2008. El retraso en la publicación del informe provisional afectará a la fecha de emisión del informe final.

*Pendiente de conocer
fecha del último informe
del panel*

6.9. Observancia de los derechos de propiedad intelectual

Los derechos de propiedad intelectual (DPI) son los derechos concedidos a los creadores e inventores para controlar el uso que se haga 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.

El cumplimiento de los DPI es esencial para promover la innovación, la creatividad, el crecimiento económico y la competitividad. Por ello, esta cuestión es un elemento básico de la estrategia para una «Europa Global», lanzada por la UE en 2006 y cuyo objetivo es hacer servir la política comercial para fomentar la competitividad y estimular el crecimiento y la creación de empleo en Europa. Su relación con la política comercial surge en particular por el creciente número de infracciones contra los DPI a escala internacional.

*Garantizar el respeto de
la propiedad intelectual
es una prioridad*

La piratería y las falsificaciones socavan los incentivos que tienen los agentes económicos a innovar, a desarrollar creaciones culturales, nuevas tecnologías y nuevos productos. Además, privan a las empresas y a los trabajadores de los ingresos legítimos que les corresponden, 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.

Para garantizar una observancia adecuada de los DPI en todo el mundo, la UE ha puesto en marcha una estrategia basada en un estudio llevado a cabo en 2005 para

La UE lleva a cabo una estrategia desde 2005

identificar los países en los que es necesario concentrar los recursos dado el número de infracciones contra los DPI que tienen lugar dentro de sus fronteras. En concreto, el país prioritario es China, además de Rusia, Ucrania. También interesan los países de la ASEAN, el MERCOSUR, Corea, Chile y Turquía.

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 países (China, Rusia, Ucrania). Asimismo, se incluye esta cuestión en los capítulos sobre propiedad intelectual de los acuerdos comerciales que se están negociando (por ejemplo, Corea, Comunidad Andina, América Central o India).

La UE participa en la importante iniciativa ACTA, junto con otros socios comerciales relevantes

Una iniciativa muy relevante sobre la observancia de los DPI es el Acuerdo Comercial Antifalsificación (*Anticounterfeiting Trade Agreement*, ACTA), cuyo objetivo es desarrollar un marco internacional que proteja mejor los derechos de propiedad intelectual y garantice la aplicación efectiva de la legislación que ya existe. La UE está negociando este acuerdo con EEUU, Japón, Suiza, Canadá, Australia, Nueva Zelanda, Corea, México, Singapur, Uruguay y Marruecos. El ámbito de aplicación de este acuerdo será amplio e incluirá protección para las Indicaciones Geográficas, de interés para la UE.

La iniciativa del ACTA fue lanzada a mediados de 2006 por EEUU y Japón. Desde entonces, tomó forma concretándose su contenido y los países que iban a participar en ella. La Comisión Europea obtuvo el mandato de negociación en abril de 2008. Según el texto acordado, la Comisión negociará el ACTA, a la vez que la Presidencia de turno del Consejo participará plenamente en las negociaciones en nombre de los Estados miembros, pues el ACTA cubrirá cuestiones de competencia mixta.

En concreto, el futuro ACTA contendrá disposiciones muy variadas. Por una parte, se establecerán instrumentos efectivos para llevar a la justicia a los infractores de los DPI en las áreas de las aduanas, el derecho civil o el derecho penal. 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).

Hasta ahora, el instrumento básico del que se disponía a nivel internacional para proteger la propiedad intelectual era el Acuerdo sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio (ADPIC) de la OMC. El ACTA parte de la premisa de que las disposiciones del Acuerdo sobre los ADPIC son estándares mínimos de protección, de forma que, por ejemplo, se detallarán mejor ciertas definiciones que servirán para mejorar la protección en frontera, se tratarán los procedimientos civiles y penales, y se discutirá sobre prácticas más específicas como la piratería de los discos ópticos, la distribución en Internet de contenido pirata, las etiquetas falsas o la venta de medicamentos falsificados en Internet.

Finalmente, cabe señalar que algunos países, como EEUU o Japón, tienen un grado de ambición elevado en cuanto a la fecha estimada de conclusión de este importante acuerdo. En concreto, se podría intentar concluir el ACTA para finales de 2008. 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.

6.10. La XII sesión de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre comercio y desarrollo (UNCTAD XII) 20-26 de abril de 2008

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 (PEDs) 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 PEDs.

La UNCTAD ejerce su mandato basándose en 3 pilares

España viene colaborando con la UNCTAD desde 2005 con una contribución ordinaria en torno a los 300.000 €. En 2007, España ha mejorado su posición como país donante de la UNCTAD, pasando de la novena a la segunda posición gracias a la contribución extraordinaria de 3 millones de dólares por parte del Ministerio de Asuntos Exteriores y Cooperación, que se suma a la contribución ordinaria anual de 2007 de 320.000 € de la Secretaría de Estado de Turismo y Comercio.

España mejora su posición como país donante

El organigrama de la UNCTAD está encabezado por su Secretario General, elegido por el Secretario General de NNUU, por un periodo de cuatro años. Desde septiembre de 2005, este puesto lo ocupa el Dr. 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) División de Comercio Internacional de Bienes, Servicios y Productos Básicos (DITC); (iv) División 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. Después de la UNCTAD XI, celebrada en São Paulo, la UNCTAD-XII tuvo lugar en Ghana, en abril de 2008.

Conferencia cuatrienal, Accra 2008

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, de la que forman parte 150 de los 193 miembros de UNCTAD. Su labor se

vió apoyada, hasta abril de 2008, por tres Comisiones: la Comisión del Comercio de Bienes y Servicios y de los Productos Básicos, la Comisión de la Inversión, Tecnología y Cuestiones Financieras Conexas y la Comisión de la Empresa, la Facilitación de la Actividad Empresarial y el Desarrollo. En la UNCTAD XII, se acordó fundirlas en dos únicas comisiones: la Comisión de Comercio y Desarrollo y la Comisión de Inversión, Empresa y Desarrollo.

Preparación de la
UNCTAD XII

La preparación de la UNCTAD XII se puede describir en tres grandes fases: (i) la primera fase basada en discusiones previas en Ginebra; la segunda fase consistente en reuniones de trabajo en Bruselas; la tercera fase tiene lugar nuevamente en Ginebra.

En las discusiones previas en Ginebra se consiguió acordar la agenda de la UNCTAD XII teniendo como tema principal: «*El examen de las oportunidades y los retos de la globalización para el desarrollo*» y como subtemas: (i) Mejora de la coherencia a todos los niveles de la formulación de políticas mundiales para el desarrollo económico sostenible y la reducción de la pobreza, incluida la contribución de los enfoques regionales; (ii) Cuestiones fundamentales del comercio y el desarrollo y nuevas realidades de la geografía de la economía mundial; (iii) Fomento de un entorno propicio a todos los niveles para fortalecer la capacidad productiva, el comercio y la inversión: movilización de recursos y encauzamiento de los conocimientos para el desarrollo; (iv) Fortalecimiento de la UNCTAD, fomento de su papel en el desarrollo, su impacto y su eficacia institucional.

«Key objectives paper»
recoge la postura
de la UE

La segunda fase comenzó en mayo de 2007, en Bruselas, y en ella se creó el *Working Party on International Development Conferences*. El *Working Party* es un grupo *ad hoc* que se constituye en Bruselas cada vez que hay una Conferencia y que tiene como objetivo la elaboración de un documento que recoja la postura común de la UE. Este documento, denominado *Key Objectives Paper* es elaborado por la Presidencia de la UE recogiendo los inputs de los EEMM. Tras la aprobación por parte de todos los miembros y, habiendo pasado por el Comité 133 y por el CODEV para información, se llevó al COREPER y fue aprobado como punto A en el CAGRE. Finalizado el trabajo en Bruselas, se reanudan los trabajos en Ginebra.

Trabajo en Ginebra en
los «Preparatory
Committees»

La tercera fase consistió en el trabajo preparatorio hasta la Conferencia en Accra que se llevó a cabo en los *Preparatory Committees for UNCTAD XII (Prepcoms)*. En ellas, se adoptó la Agenda provisional de la UNCTAD XII y se presentó el programa provisional de la XII Conferencia. Asimismo se designó al Presidente de la Junta de Comercio y Desarrollo (*Trade Development Bureau, TDB*) como Presidente del Comité Preparatorio de UNCTAD-XII. A continuación se señaló que en la Conferencia se celebraría, de forma simultánea el «*Debate general*» en el que los EEMM expresarían directamente sus opiniones en temas sustantivos de la Conferencia, el «*Comité Plenario*» que se encargaría de examinar e informar sobre los temas relevantes de la Conferencia y las «*Mesas Redondas*» que tratarían aspectos claves relacionados con los temas de la Conferencia.

En las *Prepcoms* también se presentaron los *Position Papers* (PP) de cada uno de los grupos. El 12 de noviembre de 2007, el presidente del TDB circuló el documento que

había elaborado tomando como inputs los PP de los distintos grupos. Este documento es el *texto original* a partir del cual se abre la negociación entre los distintos grupos de países. A partir de entonces, las *Prepcoms* tuvieron como objetivo la negociación de este texto.

En los tres primeros meses de 2008 se produjo un estancamiento en la negociación a pesar de la abnegada labor del presidente y los facilitadores, muy activos en agilizar los debates y en presentar nuevos textos adaptados a las diferentes posiciones.

Las divisiones internas en el seno del G77 impidieron a Brasil, su coordinador, tomar decisiones sobre los aspectos de detalle. Por otro lado, EEUU tuvo una posición rígida, mientras la UE mantuvo una posición conciliadora.

Negociaciones difíciles entre G77, USA y la UE

Si bien este contexto de negociación hizo temer un fracaso de la UNCTAD XII, 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 para que, en los próximos cuatro años, intensifique sus esfuerzos dirigidos a que los países menos adelantados puedan disfrutar de los beneficios de la globalización.

La Conferencia concluyó con éxito estableciendo mandato UNCTAD para próximos 4 años

En un contexto de crisis provocada por la subida de precios de algunos alimentos básicos, el «Acuerdo de Accra» subraya los desafíos para los países en desarrollo en su integración en el sistema económico y financiero internacional. El Acuerdo establece 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.

Contexto internacional difícil para PED por subida precios alimentos

Además la UNCTAD reforzará su trabajo en los aspectos del comercio y el desarrollo de nuevos temas clave como el cambio climático, seguridad energética y migraciones internacionales.

El fuerte crecimiento económico de los países en desarrollo gracias al comercio internacional y a los grandes flujos de inversión ha sido uno de sus éxitos, reiterado a lo largo de la Conferencia. Sin embargo, la UNCTAD XII ha puntualizado que este éxito no ha sido compartido por todos estos países y recuerda las nuevas dificultades derivadas de la actual crisis de los precios de los alimentos y de los mercados financieros.

En la ceremonia de clausura de la Conferencia, el Secretario General de la UNCTAD destacó que la organización deberá reforzar su trabajo en el área de productos básicos, de cara a eliminar la crisis provocada por el fuerte crecimiento de los precios de los alimentos. Ello supondrá un mayor esfuerzo de la UNCTAD en términos de ayuda, inversión y transferencia de tecnología en esta área.

El Dr. Supachai también se refirió a una nueva forma de «desarrollo solidario» en torno al objetivo de estrechar las diferencias entre países y alcanzar los Objetivos de Desarrollo del Milenio, que incluyen reducir a la mitad la extrema pobreza para el año

Referencia a ODM

2015. Tres años antes de esta fecha fijada por la ONU para reducir el hambre y la pobreza, la UNCTAD se reunirá en la decimotercera Conferencia Ministerial en Qatar.

6.11. El proceso de ampliación de la UE

El 1 de mayo de 2004 se integraron en la Unión Europea, 10 nuevos países: la República Checa, Chipre, la República Eslovaca, Eslovenia, Estonia, Hungría, Letonia, Lituania, Malta, y Polonia. Tras esta V Ampliación de la UE, el 1 de enero de 2007 dos nuevos países, Bulgaria y Rumanía, entraron a formar parte de la UE, con lo que la UE a 27 miembros ya alcanza casi los 500 millones de personas, el mayor mercado interior del mundo.

Estos dos últimos nuevos Estados miembros han seguido un proceso de negociación muy rígido, con una medida de salvaguardia adicional relacionada con su situación política. Asimismo, a fin de garantizar el buen funcionamiento de la Unión a partir de su adhesión han estado sometidos a un mecanismo de verificación, referido a cuestiones relacionadas con la justicia. Los primeros informes de verificación han confirmado los esfuerzos y el buen grado de cooperación de Bulgaria y Rumania.

Por otro lado, el proceso de Ampliación de la UE sigue 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. Son abiertos y cerrados por todos 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 también dispone de estatuto de candidato desde el Consejo Europeo de diciembre 2005. No obstante, la fecha para iniciar las negociaciones de adhesión 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 en el campo 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, le permite al país candidato beneficiarse de la ayuda de Preadhesión.

La Estrategia actual de la Ampliación sigue siendo la acordada en el Consejo Europeo de diciembre de 2006 en la 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 agen-

Tras la adhesión de Rumanía y Bulgaria a la UE el 1 de enero de 2007, continúa el proceso de ampliación de la UE hacia el este

Turquía, Croacia y los Balcanes Occidentales disponen de estatuto de candidato

da (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.

6.11.1. Los países candidatos

6.11.1.1. 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 bienes 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.

Turquía y la UE constituyen una Unión Aduanera de productos industriales

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 este país está llevando a cabo muy lentamente el ritmo de reformas para adecuar su normativa al acervo comunitario. Se han celebrado cuatro Conferencias de Adhesión; la última tuvo lugar el pasado 19 de diciembre de 2007 y las negociaciones continúan con la apertura, el pasado 17 de diciembre, de dos nuevos capítulos. De este modo, ya son cinco los capítulos abiertos (2) y sólo se ha cerrado provisionalmente el capítulo 25 «Investigación y Ciencia» el 12 de junio de 2006. Para el resto de capítulos, el proceso de escrutinio sigue según el procedimiento establecido (3).

Sigue adelante el proceso de escrutinio con Turquía

(2) El Capítulo 20 'Política Industrial y Empresarial' (Conferencia de Adhesión de 29 de marzo de 2007); el 18 'Estadísticas' y el 32 'Control Financiero' (Conferencia de Adhesión de 26 de junio de 2007) y el 21 «Redes transeuropeas» y el 28 «Consumidores y protección de la salud» (Conferencia de Adhesión de 19 de diciembre de 2007).

(3) Hay 29 informes; hay resultados de *screening* de 16 capítulos y se han acordado *benchmarks* de apertura de 14 de esos capítulos.

Sin embargo, debido a que Turquía sigue sin cumplir de forma integral y no discriminatoria el Protocolo adicional al Acuerdo con la UE (Acuerdo de Ankara o Acuerdo de Unión Aduanera UE-Turquía), el Consejo Europeo de diciembre de 2006 decidió congelar las negociaciones de las áreas relacionadas con dicho Protocolo: establecimiento de servicios, servicios financieros, agricultura, pesca, transporte, aduanas y relaciones exteriores.

Además de estos factores, la llegada de Sarkozy a la Presidencia francesa ha arrojado incertidumbre sobre el futuro de las negociaciones con Turquía. Francia ha condicionado la apertura de nuevos capítulos de negociación al lanzamiento de una reflexión sobre el futuro del proyecto europeo (Comité de Sabios) y a que los capítulos que se abran resulten compatibles tanto con la alternativa de la adhesión como con la de una 'asociación muy estrecha'. Habría 5 capítulos –agricultura, política regional, ciudadanía europea, instituciones y unión monetaria– que no pueden ser abiertos, al presuponer que el resultado de las negociaciones sería la adhesión.

No obstante, la UE ha respetado sus compromisos y mantiene el rumbo de las negociaciones con Turquía. La Presidencia eslovena pretende facilitar la apertura de varios capítulos y, por otro lado, el pasado mes de febrero se aprobó el Acuerdo de Decisión del Consejo sobre los principios, las prioridades y las condiciones que figuran en la Asociación para la Adhesión con Turquía (elaborada en 2001 y revisada en 2003 y 2006). Sobre la base del contenido del Informe de Progreso de 2007, este Acuerdo fija las prioridades a corto y medio plazo a desarrollar por Turquía si quiere cumplir un día con los criterios de adhesión a la UE y si quiere continuar gozando de la ayuda financiera de preadhesión.

6.11.1.2. 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 CAGRE de octubre de 2005, una vez que se confirmó su plena colaboración con el Tribunal Penal Internacional para Yugoslavia. (TPIY).

Las negociaciones de adhesión de Croacia van a buen ritmo como se ha confirmado en el Informe de progreso de 2007, realizado en el marco del Partenariado de adhesión. Respecto a la situación concreta en que se encuentra el proceso de adhesión es la siguiente: ya hay dos capítulos, Ciencia y Educación, que han sido objeto de cierre. De los 33 capítulos restantes, con 16 de ellos (4), se ha comenzado a negociar. Con el

La UE prosigue las negociaciones de adhesión con Croacia

(4) 25. Ciencia e investigación, 26. Educación, 17. Política económica y monetaria, 20. Política industrial, 29. Unión aduanera, 7. Derecho de propiedad intelectual, 3. Derecho de establecimiento y libre prestación de servicios, 3. Derecho de sociedades, 18. Estadísticas, 9. Servicios financieros, 32. Control financiero, 10. Sociedad de la información. 28. Protección de la salud, 30. Relaciones exteriores, 21. Redes transeuropeas y 33. Disposiciones financieras y presupuestarias.

resto, la apertura está pendiente del cumplimiento de las condiciones o *benchmarks* establecidas.

En definitiva el año 2008 es decisivo para Croacia ya que podrían cerrarse varios capítulos. Pero hay que recordar que van a tener mucha influencia, tanto su ritmo de reformas, que en el ámbito económico son principalmente las del sector inmobiliario, como las buenas relaciones de vecindad.

6.11.2. 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 (ARYM), Bosnia-Herzegovina, Croacia, la Republica de Serbia y la República de Montenegro (que obtuvo su independencia tras referéndum en mayo de 2006).

Han concluido las negociaciones de los Acuerdos de Estabilización y Asociación con los seis países de los Balcanes Occidentales

La Unión Europea siempre ha prestado una atención especial a ésta 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 (5) :

- La primera medida de ellas fue la concesión por parte de la UE de las Preferencias Comerciales Autónomas, 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 (AEAs), que consolidan esta Preferencias y tienen el objetivo de llegar, gradualmente a establecer, una zona de libre comercio entre la UE y cada uno de los países. Incluyen asistencia técnica y financiera a la región.

Actualmente ya han concluido todos los Acuerdos de Estabilización y Asociación con los 6 países de la región, si bien sólo cuatro de ellos han entrado en vigor, dos de forma completa, ARYM (2004) y Croacia (2005) y dos de forma interina, Albania (2006) y Bosnia Herzegovina (1-1-2008). 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 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) Que ha sido sustituido por el Consejo de Cooperación regional en febrero de 2008 que tendrá una mayor independencia en su actuación.

Por lo que se refiere a los acuerdos finalizados pero pendientes de iniciar, con la Republica de Serbia y con Bosnia Herzegovina, se encuentran pendientes del cumplimiento de unas condiciones. En el caso de Serbia, la confirmación de su plena colaboración con el TPIY y en el caso de B-H, la realización de una serie de reformas políticas, básicamente la de la policía.

6.11.3. La CEFTA (Acuerdo de libre comercio entre los países del sudeste de Europa)

Se ha puesto en marcha un nuevo CEFTA en 2006

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 ésta región.

Esta Comunicación impulsó la puesta en marcha de un Nuevo Acuerdo CEFTA 2006, que fue firmado en Bucarest en diciembre de 2006. En él se han integrado los países que pertenecían al anterior CEFTA: Bulgaria, Rumania, Croacia y ARYM, a los que se han añadido Moldavia, Serbia, Montenegro y Bosnia-Herzegovina. (Bulgaria y Rumania se han salido al adherirse a la UE).

Su contenido puede calificarse de ambicioso ya que incluye la creación de una zona de libre comercio, promueve la liberalización de servicios, la no discriminación de inversiones y la inclusión de normas sobre derechos de propiedad intelectual, compras públicas etc. Asimismo dispone la convergencia con las reglas comerciales comunitarias y la futura adopción del sistema de acumulación de origen regional. Otra ventaja es que sustituye a una red de 32 acuerdos comerciales bilaterales existentes anteriormente en ésta zona.

Tanto la liberalización como la armonización constituyen sin duda un buen acicate para el impulso del comercio entre los países de esta zona y con el exterior y por lo tanto también para Europa.

6.12. Acuerdos comerciales de la UE con América Latina

Relaciones comerciales con los países y regiones de América Latina

La UE mantiene Acuerdos de Asociación con México y Chile, y tiene abiertas negociaciones del mismo tipo de acuerdos con MERCOSUR (6), con los países de América Central (7) y con la Comunidad Andina (8).

(6) 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.

(7) Centroamérica incluye a El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua y Costa Rica. La incorporación plena de Panamá al proceso de integración centroamericano se está produciendo de forma gradual.

(8) 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 mayo de 2006 se celebró en Viena la IV Cumbre UE-América Latina y Caribe (ALC), tras las celebradas en Guadalajara (México) en 2004, en Madrid en 2002, y en Río de Janeiro en 2000. La Cumbre de Viena concluyó con los compromisos de avanzar en el proceso de negociación del Acuerdo de Asociación con MERCOSUR y de iniciar la negociación de Acuerdos de Asociación con Centroamérica y la Comunidad Andina.

La V Cumbre UE-ALC, que se celebrará en Lima (Perú) en mayo de 2008, permitirá hacer un balance del funcionamiento de los acuerdos existentes y de los progresos de los acuerdos en negociación.

La V Cumbre UE-ALC en Lima permitirá impulsar las relaciones entre ambas regiones

6.12.1. México

El Acuerdo de Asociación 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), que desde su entrada en vigor en 1994 se tradujo en una disminución de la cuota comunitaria en México.

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 por 100 en 2006. Esta evolución, acompañada de la pérdida de cuota que ha experimentado Estados Unidos en el mismo período (del 73,1 por 100 al 61,5 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 30.000 millones de euros en 2006.

Resultados positivos del Acuerdo entre la UE y México

La UE recibió el 4,7 por 100 de las exportaciones de México en 2006, país con el que tradicionalmente registra un superávit que en 2006 superó los 8.400 millones de euros.

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.

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.

Abierto el proceso para profundizar en liberalización de agricultura, servicios e inversiones

6.12.2. Chile

Tras el impulso dado en la II Cumbre UE-América Latina celebrada en Madrid en 2002, 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.

El Acuerdo entre la UE y Chile es el más amplio negociado por la UE con un país latinoamericano

En la parte comercial, el Acuerdo cubre las siguientes áreas: bienes, servicios, movimientos de capital, inversiones, propiedad intelectual y compras públicas. Además, incluye un procedimiento de solución de diferencias que no merma los derechos de las partes ante la OMC, un Acuerdo de vinos y licores, y un Acuerdo sobre temas veterinarios y fitosanitarios.

Desde que el 1 de febrero de 2003 entraran 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. En 2006, la UE mantuvo el segundo lugar como proveedor de Chile, alcanzando una cuota del 14,6 por 100, situándose por detrás de Estados Unidos (15,6 por 100) y por delante de Argentina (12,6 por 100).

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

Liberalización ulterior

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.

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

Hasta julio de 2004 se celebraron quince rondas de negociación. Desde entonces se han celebrado diversos encuentros entre las Partes sin que se hayan producido avances.

Aunque la UE y MERCOSUR han expresado en varias ocasiones su compromiso con la negociación del Acuerdo de Asociación, la última vez durante la 34ª cumbre de Ministros y Presidentes de MERCOSUR (Montevideo, 17 y 28 de diciembre de 2007) a la que asistieron representantes de la UE, 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 Doha.

Las negociaciones del Acuerdo de Asociación UE-MERCOSUR avanzan lentamente

6.12.4. Centroamérica y Comunidad Andina

Hasta abril de 2005, los países de Centroamérica y de la Comunidad Andina se beneficiaron del Sistema de Preferencias Generalizadas (SPG) en su modalidad droga. El SPG permitía a los países en vías de desarrollo obtener beneficios arancelarios para el ingreso de sus productos en la UE. El SPG-droga, por su parte, implicaba unas ventajas arancelarias adicionales para los países implicados en la lucha contra la droga.

El SPG-droga fue denunciado por 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 Vías de Desarrollo y contravenían las normas de la OMC. La resolución del consiguiente panel obligó a la UE a rediseñar el esquema en base al cual concede el SPG a los Países en Vías de Desarrollo.

El SPG+ sustituye al SPG-droga

A lo largo de 2005 se diseñó un nuevo esquema para el SPG, con el que desapareció el SPG-droga y se creó el SPG +, que entró en vigor de forma anticipada el 1 de julio de 2005. El nuevo Reglamento del SPG (9), del que se benefician todos los países de Centroamérica y de la Comunidad Andina, se aplica desde el 1 de enero de 2006 hasta el 31 de diciembre de 2008.

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 UE ha comenzado a negociar sendos Acuerdos de Asociación con Centroamérica y la 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 mientras que 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.

(9) Reglamento (CE) Nº 980/2005 del Consejo de 27 de junio de 2005.

6.13. Política comercial con Norteamérica

6.13.1. Estados Unidos

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

A nivel arancelario ambas partes se dan tratamiento 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 90.

En 1995 se aprobó un marco de relaciones conocido como «Nueva Agenda Transatlántica», adoptada durante la Presidencia española del mismo año.

En 1998, se complementa dicho marco general en la vertiente económica y comercial con la «Colaboración Económica Transatlántica».

En 2002, también bajo Presidencia Española, se aprobó la Agenda Económica Positiva con objeto de promover la cooperación económica entre las dos mayores potencias comerciales e industriales del mundo.

En la Cumbre UE-EEUU de junio de 2005, Washington lanzó la «Iniciativa para promover la integración económica y el crecimiento transatlánticos», lo que supuso un salto cualitativo en las relaciones entre ambas partes, tanto en lo político como en lo económico, si bien cabe reconocer que la acordada «Iniciativa Económica» contemplaba una aproximación asimétrica entre ambos socios: mientras que la UE tenía más interés en los aspectos económicos, EEUU consideraban prioritarios los aspectos políticos.

A lo largo de 2006, las prioridades se centraron en el análisis del desarrollo del Programa plurianual de Trabajo derivado de la Iniciativa Económica en los ámbitos de: Cooperación Multilateral, Cooperación Reglamentaria (con el objetivo casi único de reducir las barreras no arancelarias), Mercados de Capitales, Cooperación en Innovación y Desarrollo Tecnológico, Comercio y Seguridad en el transporte, Energía, Propiedad Intelectual, Inversiones, Competencia y Compras Públicas. Además se siguió trabajando conjuntamente en el marco de la OMC.

A partir de enero de 2007, la Presidencia alemana de la UE planteó impulsar con fuerza las relaciones económicas con EEUU en una nueva iniciativa, que se materializó en la Cumbre UE-EEUU celebrada el 30 de abril de 2007. En ella se estableció un Acuerdo Marco Transatlántico con un programa plurianual de cooperación, y supuso la creación del Consejo Económico Transatlántico (TEC), foro de debate de problemas que afectan a ambas áreas, con el objetivo de alcanzar un mercado transatlántico sin barreras.

Las barreras no arancelarias dificultan los flujos comerciales entre la UE y EEUU

La creación del Consejo Económico Transatlántico ha generado grandes expectativas

El TEC está presidido por el Presidente del *Council of Economic Advisers* y por el Vicepresidente de Empresa e Industria de la Comisión. Por parte norteamericana participan los Secretarios de Comercio, del Tesoro, la representante del USTR y la Secretaria de Estado. Por parte comunitaria son miembros los Comisarios de TRADE, RELEX y Mercado Interior. La Presidencia de turno de la UE, la anterior y la del siguiente semestre participan como observadores.

El Consejo tiene un organismo asesor compuesto por los co-Presidentes de los diálogos de hombres de negocios (TABD), de consumidores (TACD) y de legisladores (TLD).

La primera reunión del TEC tuvo lugar el 9 de noviembre de 2007 en Washington. Entre los principales resultados de los trabajos cabe destacar:

- El lanzamiento de un diálogo bilateral sobre inversiones.
- La cooperación en la seguridad de las importaciones.
- Los avances preliminares en la identificación de los estándares que deben exigirse a los *biofuels* y que tendrá su repercusión en el comercio internacional de estos productos.
- El estudio lanzado por la UE para identificar los beneficios de la eliminación de barreras al comercio e inversión transatlánticos.

La próxima reunión del Consejo tendrá lugar en Bruselas el 13 de mayo de 2008.

Finalmente, cabe señalar que en los últimos años, las relaciones comerciales entre la UE y EEUU se han visto salpicadas de algunos contenciosos que, a pesar de afectar a menos del 2 por 100 del comercio entre ambas partes, tienen una gran resonancia mediática. Por ejemplo, el conflicto sobre las ayudas a las grandes aeronaves civiles (Airbus-Boeing), en las que ambas partes mantienen simultáneamente intereses ofensivos y defensivos. Entre las normas estadounidenses que la UE ha considerado contrarias al libre comercio destacan las ventajas fiscales a las *Foreign Sales Corporations*, enmienda Byrd, Ley de lucha contra el bioterrorismo, medidas de seguridad en vuelos, el escaneado de los contenedores con destino a EEUU en todos los puertos y algunas más. De igual modo, EEUU argumenta ver vulnerado el libre comercio por la prohibición de carnes hormonadas en la UE y la comercialización de OGMs, objeto de controversia debido a los diferentes criterios aplicados por ambas partes y cuyo resultado, después del veredicto de la OMC en contra de la UE, aún no se ha llevado a cabo ni se conoce cuándo tendrá lugar.

6.13.2. Canadá

La UE es el segundo mayor cliente comercial de Canadá, y también ocupa el segundo lugar en la inversión directa extranjera, tanto en las entradas como en las salidas de

capital. 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 sub-comités, uno de los cuales es el Sub-Comité 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 de 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.

En 2007 se ha constatado el fracaso de las negociaciones del TIEA

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 competencia, el desarrollo sostenible, los derechos de propiedad intelectual, la cooperación en ciencia y tecnología y las pyme.

En mayo de 2005 se inició formalmente la negociación del TIEA. No obstante, desde mayo de 2006 se fueron constatando las dificultades de seguir negociando bilateralmente, 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, etc.), de interés para la UE; desde entonces no ha habido cambio alguno en las posiciones de ambas partes.

Sin embargo, la suspensión provisional de las negociaciones no ha impedido seguir avanzando en otras áreas de cooperación económica y comercial como la protección de las indicaciones geográficas o la cooperación reglamentaria.

Esta estructura se complementa con diversos Acuerdos sectoriales bilaterales, el acuerdo de vinos y bebidas alcohólicas, firmado en 2003, o el Acuerdo sobre PNR (Registro de datos de Pasajeros) alcanzado en junio de 2005. En la actualidad se está negociando un Acuerdo en Servicios Aéreos.

Finalmente cabe destacar que en la última Cumbre UE-Canadá que tuvo lugar en Berlín el 4 de junio de 2007 ambas Partes acordaron:

— Cooperar en un Estudio que examine y evalúe los costes y beneficios de una relación más estrecha entre ambas partes; en concreto, examinará las barreras existentes, especialmente las no arancelarias, el flujo de bienes, servicios y capital, al tiempo que estimará el potencial de los beneficios consecuencia de eliminar tales barreras. También identificará los esfuerzos necesarios para aumentar la cooperación bilateral en áreas como ciencia y tecnología, energía y medio ambiente.

Se ha encargado un estudio que identifique los obstáculos no arancelarios y los costes y beneficios de una relación más estrecha entre la UE y Canadá

— Intensificar los esfuerzos en el terreno de la cooperación reglamentaria. Así, la UE y Canadá se comprometieron a concluir un Acuerdo de Cooperación Reglamentaria lo antes posible.

6.14. Relaciones comerciales con los países vecinos de Europa

6.14.1. 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 (PTM).

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 (ZLC) euromediterránea para 2010 pudiera ser una realidad.

Para ello se necesita la integración de la UE con los socios euromediterráneos, así como la integración entre los PTM, 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 (AA) entre la UE y cada PTM, y de forma complementaria también se han puesto en marcha los Planes de Acción dentro de la Política Europea de Vecindad (10).

Los AA se han complementado con Planes de Acción

El Cuadro 6.1 recoge el estado de aplicación o negociación de los Acuerdos.

CUADRO 6.1. PROCESO DE BARCELONA: ESTADO DE NEGOCIACIÓN DE LOS ACUERDOS DE ASOCIACIÓN	
Túnez	Firmado en 1995.En vigor desde marzo de 1998 Protocolo adicional agrícola en vigor desde enero de 2001
Marruecos	Firmado en 1996.En vigor desde marzo de 2000 Protocolo adicional agrícola en vigor desde enero de 2004
Israel	Firmado en 1995.En vigor desde junio de 2000 Protocolo adicional agrícola en vigor desde enero de 2004
Jordania	Firmado en 1997.En vigor desde mayo de 2002
Egipto	Firmado en 2001.En vigor desde junio de 2004
Argelia	Firmado en 2002.En vigor desde septiembre 2005.
Líbano	Firmado en 2002. En vigor desde abril de 2006
Siria	Firmado en 2004. Pendiente.
Autoridad Palestina	Acuerdo Interino firmado en 1997. En vigor desde julio de 1997.

(10) Ver Apartado 6.14.3.

Así pues, de los 9 países del Proceso de Barcelona, sólo Siria lo tiene pendiente, estando el mismo ya acordado a nivel de negociadores, pero aún no ha sido presentado al Consejo para su aprobación.

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

- Creación de una zona de libre comercio para productos industriales de rápida aplicación.
- Eliminación progresiva de las barreras arancelarias y no arancelarias a través de revisiones periódicas.
- 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.
- 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 ZLC en el año 2010. Para ello, no sólo se cuenta con lo establecido en las disposiciones y en las cláusulas de revisión establecidas en los Acuerdos de Asociación, sino que el Consejo otorgó, en noviembre de 2005, sendos mandatos de negociación a la Comisión para continuar con el proceso liberalizador.

Se ha dado un impulso a la liberalización agrícola y se ha comenzado con los servicios

En efecto, para profundizar en la liberalización de comercio de productos agrícolas, agrícolas transformados (PATs), y pesca, el Consejo concedió un mandato 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 PATs y en productos de la pesca.
- Establecimiento de los mecanismos de salvaguardia necesarios.

En estos momentos se está negociando con cuatro países (Marruecos, Túnez, Egipto e Israel). La negociación con Jordania ya finalizó y los resultados de ése proceso son operacionales desde hace dos años. Es de esperar que las negociaciones con Israel, Egipto y Marruecos concluyan próximamente, pero en el caso de Túnez es difícil saber cuando podrían finalizar puesto que acaban de comenzar.

Por otro lado, el lanzamiento oficial de la apertura de negociaciones para una liberalización del comercio de servicios y derecho de establecimiento con los PTMs tuvo lu-

gar el 24 de marzo de 2006 con ocasión de la V Conferencia de Ministros de Comercio Euromediterráneos reunidos en Marrakech. El objetivo perseguido es liberalizar progresiva y recíprocamente el comercio de servicios y del derecho de establecimiento con vistas a conseguir una ZLC euromediterránea para 2010.

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 (PTM) y entre los PTM entre sí. Los progresos a nivel regional no han conseguido un consenso suficiente y tras la Conferencia de Lisboa del 20 de octubre de 2007 se avanza en el proyecto de forma bilateral con los PTM interesados. Así, con Marruecos y Egipto ya han tenido lugar las primeras negociaciones bilaterales. 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 ZLC euromediterránea, donde se permita la libre circulación de bienes, servicios e inversiones, 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 propuso la puesta en marcha de un *Mecanismo de Solución de Diferencias Bilateral* que permita tener un instrumento eficaz, rápido y barato para solucionar las disputas comerciales.

Se está negociando el establecimiento de un Mecanismo de Solución de Diferencias bilateral

Cuatro rondas negociadoras han tenido lugar para adoptar un Protocolo regional que establezca un mecanismo de solución de diferencias comerciales entre la UE y los PTM. Este mecanismo pretende ser más ágil, transparente, y en todo caso, complementario al de la OMC. El próximo mes de mayo tendrá lugar la 5ª Ronda negociadora para adoptar un modelo regional, que posteriormente, en el transcurso de negociaciones bilaterales, se irá adaptando individualmente a cada país para establecer un MSDb con cada uno de los países socios.

Asimismo, 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 Acción de aproximación legislativa en standards, normas técnicas y análisis de conformidad. Se pretende concluir entre la UE y cada uno de los socios mediterráneos acuerdos bilaterales de análisis de conformidad y aceptación de productos industriales, conocidos por sus siglas en inglés «ACAAs» —*Agreements on Conformity Assessment and Acceptance of Industrial Products*—.

Continúa la negociación de los ACCAs

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 PTM pueden utilizar para progresar en el desarrollo de infraestructuras de calidad.

La acumulación de origen paneuromediterránea es casi una realidad.

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 (11), de forma que mercancías que van transformándose entre diversos PTM 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 de 2005. Algunos PTMs ya han empezado a utilizar este sistema de acumulación. En los dos últimos años se ha conseguido que la mitad de la red de Acuerdos de Libre Comercio (ALC) 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).

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. La UE espera que esta integración se produzca en la práctica y que el resto de PTMs se puedan ir adhiriendo a este proyecto de integración.

6.14.2. Federación Rusa

Se refuerza el Partenariado Estratégico con Rusia

Desde 1997, la Unión Europea mantiene un Acuerdo de Colaboración y Cooperación con la Federación Rusa (PCA, *Partnership and Cooperation Agreement*), que constituye el marco global de las relaciones bilaterales entre la UE y 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.

Durante 2007, en lo referente a la cooperación económica y comercial se ha avanzado en los diferentes capítulos del EEC, y han continuado tanto las reuniones técnicas, a través de los Diálogos sectoriales, como las de alto nivel.

La cooperación en el sector energético ha ganado importancia a todos los niveles, empezando por un mayor conocimiento de los respectivos marcos reglamentarios. Destaca además la constitución del Diálogo sobre inversiones (que celebró su primera reunión en

(11) 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.

octubre de 2007), otro sobre temas financieros y macroeconómicos y el Diálogo sobre cooperación interregional; por otro lado, continuaron las reuniones del Subcomité (en el marco del Acuerdo PCA) sobre cooperación aduanera y transfronteriza.

Con todo ello se pretende avanzar en la facilitación del comercio, consiguiendo una mayor modernización y simplificación de los procedimientos aduaneros en Rusia, así como aumentar la transparencia y seguridad jurídica en las relaciones comerciales.

Sin embargo, la entidad de las relaciones bilaterales de la UE con Rusia aconseja que se fortalezca el marco jurídico actual y se estudie la viabilidad de un futuro Acuerdo de Libre Comercio (ALC).

Por el momento, el actual PCA ha sido prorrogado automáticamente a finales de 2007, a la espera de poder comenzar las negociaciones de un nuevo Acuerdo que reemplazará al actual para reflejar la nueva situación en las relaciones económicas y comerciales de la UE con Rusia. Hasta el momento, Polonia mantenía un veto a la aprobación del necesario mandato de negociación a causa del bloqueo que sufrían las exportaciones de plantas y carne polaca por parte de Rusia desde 2002. Con la solución del contencioso mencionado recientemente se ha podido retomar esta iniciativa.

Por otra parte, las relaciones institucionales de la UE con Rusia se desarrollan a través de la celebración de dos Cumbres anuales. La última se celebró el 26 de octubre de 2007 en Mafra (Portugal). Durante la misma se pudo avanzar en cuestiones fundamentales como: la solución al problema de congestión en el paso por aduanas rusas y el establecimiento de un mecanismo de alerta temprana ante problemas de abastecimiento energético. Asimismo, se acordó seguir explorando, a través de reuniones informales, la idea de alcanzar un Acuerdo de Libre Comercio (ALC) con Rusia.

En cualquier caso, los compromisos que se deriven del futuro ALC requerirán la previa adhesión de Rusia a la OMC, lo que podría conseguirse a mediados de 2008. En lo que parece existir ya un consenso entre las Partes es en que el ALC debería ser un acuerdo amplio, que incluiría además del comercio de mercancías, compromisos en el ámbito del comercio de servicios, de la inversión y de la convergencia reglamentaria.

6.14.3. 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 es extensible tanto a los países del Mediterráneo (Argelia, 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.

La PEV, engloba todo un conjunto de medidas que se formulan a través de los Planes de Acción que la UE elabora en colaboración con cada país vecino individualmente. En estos Planes se recogen las orientaciones y acciones prioritarias a desarrollar en los próximos años, para apoyar el proceso de reforma política, económica y social, teniendo en cuenta las circunstancias específicas de cada país.

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.

Este nuevo marco de relaciones se ha resumido gráficamente con la frase del entonces Presidente de la Comisión, Romano Prodi, «*todo salvo las instituciones*» en un muy largo plazo, y se caracteriza por su condicionalidad y por el principio de diferenciación por país, de manera que a los vecinos dispuestos a cooperar más estrechamente en las reformas políticas, económicas y en materia JAI se les ofrecen una serie de incentivos (mayor integración económica; mayor cooperación en el ámbito PESC; cooperación incrementada en materias migratorias; mayor y mejor asistencia financiera).

Cabe resaltar que la PEV desde sus inicios, está teniendo una atención continua y en cierta medida especial por parte de la UE. Así a finales del año 2006, la Presidencia comunitaria finlandesa consideró importante reforzarla, ya que si bien se encontraba en la primera fase, sus resultados estaban siendo positivos y muchos socios ya habían hecho de sus Planes de acción su objetivo de reforma, según los primeros Informes de progreso.

Así, tras los 18 meses de implantación de dichos Planes, la Comisión adoptó, en diciembre de 2006, la Comunicación «*Reforzando la PEV*» donde se incluían una serie de propuestas para mejorar el impacto de esta política. En el plano comercial se pretendía:

- Lograr unos acuerdos de libre comercio, más profundos y comprensivos, que incluyeran la liberalización de los flujos comerciales y temas como barreras no arancelarias y convergencia en temas reglamentarios.
- Dar un apoyo especial para la reforma y mejora del marco reglamentario económico comercial y el clima de la inversión.

A lo largo del año 2007 se han ido consolidando las ofertas de la «*PEV reforzada*» y el Informe de progreso del Consejo Europeo de junio, bajo presidencia alemana, invitó a las futuras presidencias (portuguesa y eslovena) a proseguir los trabajos y estableció como una de las prioridades, la libertad de comercio y el acceso al mercado.

Como actuaciones concretas de la PEV a lo largo del año 2007, hay que citar:

- En primer lugar, el inicio de la negociación de un Nuevo Acuerdo Mejorado con Ucrania en marzo de 2007. En el mandato de negociación se condicionaba el inicio de las conversaciones referentes a la parte comercial al previo acceso de Ucrania a la OMC. Cabe destacar que el proceso de adhesión de Ucrania a la OMC se ha cerrado finalmente en enero de 2008, por lo que ya se puede negociar la parte comercial del nuevo Acuerdo.

La UE ha reforzado la Política Europea de Vecindad

- En segundo lugar, la Concesión a Moldavia de Preferencias Comerciales Autónomas de forma generalizada y con excepciones en algunos productos alimenticios, para los que se establecen contingentes o se elimina solo el derecho *ad valorem*.

- Paralelamente, también se ha avanzado en las relaciones especiales UE-Israel y en el Estatuto avanzado con Marruecos.

En diciembre de 2007 la Comisión Europea ha adoptado una nueva Comunicación «Una PEV más sólida» que ha permitido añadir más actuaciones a cambio de más compromisos. En cuanto a las principales novedades en el plano comercial las novedades de esta «PEV más sólida» cabe destacar:

- La realización de nuevos acuerdos mejorados con Georgia y Armenia, una vez que se disponga del estudio de viabilidad.

- La conclusión de acuerdos con los socios Mediterráneos en servicios, derechos de establecimiento y en comercio de productos agrícolas. Por ello, acoge con agrado la creación llevada a cabo 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

6.15. Asia

6.15.1. ASEM (Asia-Europe Meeting)

Es un proceso informal de diálogo y cooperación entre los veintisiete Estados miembros de la Unión Europea y la Comisión, con trece países Asiáticos: Brunei, China, Indonesia, Japón, Corea, Malasia, Filipinas, Singapur, Tailandia, Vietnam, Camboya, Laos y Birmania. Estos tres últimos países se añadieron a los diez miembros anteriores a raíz de la V Cumbre ASEM celebrada en Hanoi en octubre de 2004.

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.

La UE mantiene un diálogo fructífero con los países ASEM con el objetivo de eliminar los principales obstáculos comerciales entre ambas regiones

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. En la VI Cumbre celebrada en septiembre de 2006 en Helsinki, los jefes de Estado y Gobierno reconocieron la gran importancia de los países asiáticos y europeos en el panorama internacional a nivel político y económico, así como la relevancia de las relaciones entre la UE y los trece países asiáticos que forman parte de ASEM. Igualmente, se hizo un repaso a los diez años de existencia de ASEM y se analizaron los nuevos retos que la creciente internacionalización de las economías está experimentando.

En cuanto a los aspectos económico-comerciales, las prioridades de la Cumbre se centraron en todo lo que concierne a la Globalización y la Competitividad, y estando para ello a favor de concluir la Ronda Doha. Al mismo tiempo, manifestaron el deseo de promover el comercio y la inversión entre Asia y Europa.

La próxima Cumbre tendrá lugar en 2008 en Beijing y se tratará de un ASEM ampliado, con Bulgaria y Rumania por parte de la UE, y con India, Pakistán, Mongolia y la Secretaría 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 China ha propuesto para esta VII Cumbre son: 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.

6.15.2. Mandatos de Negociación de Acuerdos de Libre Comercio con India, Corea del Sur y ASEAN

De la iniciativa "Global Europe" se deriva el inicio de negociaciones para la firma de los respectivos Acuerdos de Libre Comercio con ASEAN, India y Corea

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 bienes y servicios, cubriendo sustancialmente todo el comercio. En general, se prevé que las negociaciones no duren más de dos años, y que la reducción de las barreras comerciales, en concreto las arancelarias, se produzca a lo largo de un periodo de 7 años. A las barreras no arancelarias también se les otorga una gran importancia.

Las negociaciones con Corea van ya por su sexta ronda, esperándose dos o tres más a lo largo de 2008, y los avances son significativos. Se han intercambiado ofertas en todos los ámbitos. Sin embargo, todavía persisten asuntos sensibles, fundamentales para la conclusión del acuerdo, que deben abordarse. En concreto, las ofertas arancelarias, las barreras no arancelarias en el sector del automóvil y las reglas de origen son los temas que Corea todavía no quiere tratar y que la Comisión considera indispensables.

Con India son tres las rondas de negociación que se han producido hasta ahora. Todavía queda mucho por avanzar, ya que no ha habido ningún intercambio de documentos salvo en servicios, inversiones y establecimiento. Pero India se muestra cooperativa.

Finalmente, ASEAN ha mostrado una actitud más positiva en la última ronda, pero las rondas de negociación en sí no han comenzado, sólo se han intercambiado opiniones y posturas. Es una región heterogénea, con recursos limitados, y trabajando en varios procesos de negociación, incluida su propia integración regional, por lo que ha comunicado que alcanzar un Acuerdo de libre comercio con la UE puede llevar más de los dos años preestablecidos como objetivo.

Entre las dificultades se encuentra la estructura de la negociación. La Unión Europea ha propuesto negociar con todos los países, menos los 3 considerados como «menos adelantados» (Laos, Camboya y Burma/Myanmar), que podrán acogerse a lo acordado cuando sus condiciones se lo permitan. Sin embargo, la ASEAN sólo acepta, de momento, negociar como un sólo bloque, sin excluir a ningún país.

6.15.3. Nuevo Acuerdo de Partenariado y Cooperación con China

La Comunicación de la Comisión «*Socios más cercanos. Responsabilidades crecientes*», ofrece una base para la negociación en el año 2007 de un nuevo Acuerdo de Partenariado y Cooperación (APC) con China, que incluirá como elemento central las cuestiones relativas al comercio y la inversión.

Se está negociando un nuevo Acuerdo de Partenariado y Cooperación con China

El Consejo apoya la estrategia de la Comisión de desarrollar las relaciones con China en base a la apertura de mercados y la competencia justa, pero el reto para la

UE, así como también para China, es manejar dicha relación de una manera sostenible, predecible y equilibrada.

Con todo ello el Consejo ha concluido que la Comunicación de la Comisión y la actualización del Acuerdo de Cooperación de 1985 deben ir dirigidos a alcanzar la máxima liberalización en: inversiones, oferta pública y facilitación del comercio; por otro lado, también debe conseguir disposiciones que garanticen el respeto a las normas de propiedad intelectual, eliminar obstáculos técnicos al comercio y barreras sanitarias y fitosanitarias, así como alcanzar el reconocimiento mutuo de indicaciones geográficas. Esta mayor liberalización tendrá un impacto positivo sobre la competitividad de la UE, así como sobre políticas internas. El Consejo no olvida mencionar que los derechos y obligaciones dentro del marco OMC siguen siendo la base de las relaciones entre China y la UE.

Los Estados miembros ya están analizando y realizando sus comentarios sobre ciertos capítulos del Acuerdo. Sobre Propiedad Intelectual ha habido una reunión de expertos específica en marzo de 2008, se ha producido la tercera ronda de negociaciones del contenido del Acuerdo y la segunda ronda de negociaciones de la parte de comercio e inversiones. La finalización del nuevo acuerdo se espera que sea dentro de unos dos años.

6.15.4. 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 (ALC). 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 que establecieran una Unión Aduanera entre ellos. La Unión Aduanera se consiguió en enero de 2003. Y tras la adhesión de Arabia Saudita a la OMC en diciembre de 2005, ambas condiciones se dieron por cumplidas.

A partir de ese momento en 2006 se dio un impulso importante a la negociación del ALC y, en particular, con la elaboración por parte de la Comisión Europea de las *landing zones* (zonas de aterrizaje) o compromisos sobre los que se podrían concluir las negociaciones. Durante 2007 se han sucedido varias rondas de negociación, la última del 26 al 30 de noviembre en Bruselas, con el objetivo de acelerar las negociaciones para concluir el acuerdo lo antes posible.

Hasta la fecha, la situación para la mayoría de las áreas ha ido mejorando a medida que avanzaban las negociaciones, sobre todo en las cuestiones relativas a productos agrícolas y transformados. Sin embargo, existen aún algunas dificultades pendientes en el ámbito de servicios, inversiones y compras públicas. En concreto, las reuniones técnicas continúan para despejar: el compromiso de eliminación de los derechos de expor-

Las negociaciones con el CCG continúan, con temas pendientes en servicios, inversiones y compras públicas

tación, los temas de energía y ciertos aspectos del acceso al mercado en servicios e inversiones. 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 compromisos que deriven de futuros acuerdos preferenciales del CCG con terceros países.

6.16. África, Caribe y Pacífico

El 2007, en particular el último trimestre, ha sido crucial en las negociaciones de los Acuerdos de Asociación Económica (EPAS, *European Partnership Agreements*) de la UE con los países de África, Caribe y Pacífico (ACP), pues éstas debían concluir antes del 31 de diciembre de 2007, fecha en que expiraba el *waiver* o excepción de la OMC que amparaba el sistema de preferencias unilaterales sin contrapartida de Cotonou denunciado ante la OMC por ser discriminatorio. Los EPAS sientan nuevas y sólidas bases para las relaciones de la UE con los países ACP y fomentan la integración regional de estos países, especialmente del continente africano.

Las negociaciones de los EPAs comenzaron en 2002 y desde sus inicios se concibieron como importantes instrumentos de desarrollo, con el objetivo último de contribuir a la integración económica de los ACP, tanto en su ámbito regional como en la economía mundial. Para conseguir estos objetivos, debían ser acuerdos amplios, incluyendo mercancías, servicios, inversiones, compras públicas y otros aspectos relacionados con el comercio (como cuestiones sanitarias y fitosanitarias, barreras técnicas, facilitación al comercio, propiedad intelectual), de manera que fomentaran el desarrollo sostenible de los ACP. Las seis regiones en negociación con la UE han sido África del Oeste, África Central, África Austral, África del Este y del Sur, Caribe y Pacífico.

Se han concluido acuerdos con los ACPs en mercancías y continúan las negociaciones para completar los EPAs

Si las negociaciones no hubieran culminado a tiempo, el *waiver* de la OMC habría expirado y los países ACP que no fuesen a su vez países menos adelantados (PMA) habrían perdido sus importantes preferencias comerciales en el mercado comunitario, quedando sujetos al Sistema de Preferencias Generalizadas (SPG) de la UE, como única alternativa viable ante la OMC y, por tanto, empeorando su acceso al mercado comunitario. La situación para los PMAs que no firmaran sería más favorable, pues como beneficiarios de la iniciativa EBA-*Everything but Arms* se beneficiarían de un acceso libre de aranceles y contingentes para todas sus exportaciones, excepto armas.

Para cumplir con el calendario previsto, a finales de 2007 se optó por aplicar un enfoque pragmático de concluir acuerdos en dos etapas, de forma que se pudieran cerrar acuerdos provisionales en lo referente a mercancías antes de finales de 2007, para ser completados durante 2008 y 2009 con el resto de capítulos.

Desde el 1 de enero de 2008 la Unión Europea aplica un nuevo régimen comercial a los países que han concluido acuerdos de acceso al mercado compatibles con la OMC antes de finales de 2007. El nuevo marco establece el acceso libre de aranceles y contingentes a los ACP, salvo para el arroz y el azúcar, sujetos a medidas transitorias.

Al plátano se le ofrece también un acceso libre de aranceles y cuotas, pero con una cláusula de salvaguardia bilateral a la que poder acudir si se producen perturbaciones de mercado. Además unas nuevas Reglas de origen mejoradas, ayudarán, en particular para productos del textil-confección, agrícolas y pesca, a favorecer el desarrollo económico para los ACP que han concluido acuerdos.

Por el momento, la mayoría de ACPs que no son países menos avanzados se han acogido al nuevo régimen EPA de acceso al mercado a través de la conclusión de acuerdos provisionales, excepto Nigeria, 7 países del Pacífico, Congo-Brazzaville y Gabón. Los acuerdos provisionales se han cerrado con subregiones e incluso con países individuales, siendo ahora necesario el ir alcanzando EPAs completos. Cabe mencionar que el régimen comercial aplicado por la UE a Sudáfrica es diferente al del resto de sus socios africanos de la unión aduanera, pues al no haber concluido un EPA provisional sigue sujeta a su acuerdo bilateral TDCA (*Trade and Development Cooperation Agreement*) en vigor con la UE.

Aunque la Unión Europea ofrece desde el primer momento el acceso libre de aranceles y contingentes a los ACP, la apertura comercial por parte de los ACP será gradual y asimétrica, con períodos transitorios de hasta 25 años para algunos de sus productos.

Hasta la fecha, sólo se ha logrado un EPA completo con la región del Caribe, que incluye, además del acceso a mercados de bienes, servicios, inversiones, compras públicas, propiedad intelectual, reglas y cooperación al desarrollo. El texto servirá de orientación para completar EPAs con el resto de regiones, a partir de los acuerdos provisionales.

Se espera que los EPAs contribuyan a la diversificación y al crecimiento económico, y que permitan, a los países ACP, generar la capacidad para competir eficientemente en el mercado global, sobre la base de economías regionales cada vez más integradas. Además, contarán con las necesarias medidas de acompañamiento financiero. En este sentido, la Unión Europea contribuirá con fondos comunitarios a través del FED y de la iniciativa de Ayuda al Comercio (*Aid for Trade*) que incluye aportaciones adicionales de los Estados miembros de la UE.

6.17. Espacio Económico Europeo y Suiza

Tras la ampliación nórdica de la UE en 1995, el Espacio Económico Europeo quedó limitado a las relaciones de la UE con Noruega, Islandia y Liechtenstein. Hay que tener en cuenta que 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.

En el caso de Noruega, hay que recordar que mantenía con la CE un acuerdo de libre cambio 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. Actualmente, las negociaciones con Noruega para la liberalización de los productos agrícolas se han reiniciado.

Noruega e Islandia: continúan las negociaciones agrícolas con la UE

Con Islandia, se ha avanzado en la liberalización agrícola y se ha llegado a un acuerdo para liberalizar la comercialización de productos agrícolas, aunque no es descartable que en el futuro se renegocie un acuerdo todavía más ambicioso. Actualmente, se han reiniciado las negociaciones en productos agrícolas procesados y la aproximación de Islandia es muy abierta excepto para determinados productos sensibles que tienen poco impacto.

Por su parte, las relaciones de la Unión Europea con Suiza están reguladas por el Acuerdo de libre comercio de 22 de julio de 1972 y por los Acuerdos Bilaterales I y II. El II paquete se negoció en 2004 y está formado por siete acuerdos que completa el paquete anterior (12). Los últimos acuerdos se refieren a: cooperación antifraude, cooperación estadística, participación en la Agencia Europea de Medio Ambiente, comercio de productos agrícolas transformados, comercio de servicios, participación en los Programas Media y fiscalidad del ahorro. La entrada en vigor o la aplicación de estos Acuerdos bilaterales II está pendiente todavía, en algunos casos, de la finalización de los procesos de ratificación respectivos. Actualmente, se plantea la posibilidad de la negociación de nuevos acuerdos (Acuerdos Bilaterales III), en los sectores siguientes: energía/electricidad; programa Galileo; libre comercio de productos agrícolas; sanidad; denominaciones de origen... Por parte de Suiza se ha aludido en alguna ocasión a la posibilidad de negociar un Acuerdo-marco que englobara el contenido del conjunto de los acuerdos bilaterales. A largo plazo, persiste la posibilidad de una eventual solicitud de adhesión a la Unión Europea.

Suiza: posibilidad de iniciar nuevas negociaciones agrícolas con la UE

6.18. Australia y Nueva Zelanda

6.18.1. Australia

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 enmarcan en la Declaración conjunta CE-Australia firmada en 1997 y revisada en 2003. Esta Declaración surgió ante la imposibilidad de concluir un Acuerdo Marco de cooperación económica y comercial, en vista del rechazo por parte de Australia de incluir en el Acuerdo una cláusula estándar de derechos humanos.

La UE y Australia se otorgan trato NMF en sus relaciones comerciales

(12) Los primeros acuerdos entraron en vigor en 2002 y hacían referencia a la libre circulación de personas, transporte aéreo y por carretera, contratos públicos, cooperación científica, reconocimiento mutuo en materia de evaluación de la conformidad y comercio de productos agrícolas.

La duración de esta Declaración conjunta es de cinco años. En 2008 se revisará con la intención de llegar sintetizar todos los documentos que conforman el marco bilateral existente entre las dos partes. El nuevo documento, «*The EU-Australia Partnership Framework*» tendrá el formato de una declaración conjunta; por consiguiente, no tendrá el estatus de un acuerdo internacional y no requiere que sea firmado formalmente entre ambas partes.

Tanto la UE como Australia opinan que el potencial de sus relaciones está subexplotado. Australia cree 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 significar un buen empuje a la relación bilateral. España ha presentado cuatro temas que considera deben ser tenidos en cuenta en el texto final: las empresas públicas estatales, las indicaciones geográficas, las barreras SPS y las compras públicas.

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 comerciados 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.

6.18.2. 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.

Así, el comercio bilateral está en expansión entre ambas partes y los flujos de bienes 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 transporte aéreo.

La UE continúa siendo un socio comercial importante para Nueva Zelanda

En 2007 se ha actualizado la Declaración Conjunta de 1999, con la publicación 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. Aún así, se espera que se reanuden en un futuro próximo. 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, bienes no agrícolas y el fortalecimiento de las normas multilaterales— que no están contempladas apropiadamente en la Declaración. Se espera que estos temas sean tenidos en cuenta en profundidad.

Finalmente, la Declaración conjunta ha supuesto 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.

6.19. Los planes integrales de desarrollo de mercado (PIDM)

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».

En el año 2005, la entonces Secretaría de Estado de Turismo y Comercio elaboró el «Análisis de Mercados Exteriores con alto potencial»...

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:

... para aumentar la diversificación geográfica del sector exterior español

— *Atractivo 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.

Seleccionando inicialmente nueve mercados prioritarios: Argelia, Brasil, China, EE.UU., India, Japón, Marruecos, México y Rusia. Recientemente se han añadido dos países más: Corea del Sur y Turquía. Actualmente son once los mercados prioritarios y cada uno de ellos cuenta con su propio Plan Integral de Desarrollo de Mercado (PIDM). Cada PIDM, desarrollado por el Ministerio de Industria, Turismo y Comercio se elaboró conjuntamente con la CEOE

Posteriormente, en el ejercicio 2007 se seleccionaron otros dos mercados por su especial interés y potencial: Turquía y Corea del Sur. Actualmente son, por tanto, once los países prioritarios. 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.

El plazo actual de ejecución de los once PIDM comprende el período 2007-2009. Los nuevos Planes de Corea y Turquía se presentaron en 2007.

Al diseñarse los nueve primeros PIDM, su plazo de vigencia inicial se fijó para el período 2005-2007, si bien fueron posteriormente renovados para 2007-2009. Aprovechando esta actualización, y como se apuntó anteriormente, se elaboraron los nuevos Planes de Turquía y Corea del Sur, presentados oficialmente el 25 de abril de 2007, que se encuentran plenamente operativos, haciendo coincidir su período de ejecución con el de los otros PIDM.

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

CUADRO 6.2..
FECHAS DE PRESENTACION DE LOS PIDM

Brasil.....	febrero-05
China.....	mayo-05
Rusia.....	junio-05
México.....	julio-05
EEUU.....	septiembre-05
India.....	noviembre-05
Argelia.....	enero-06
Marruecos.....	febrero-06
Japón.....	marzo-06
Turquía.....	abril-07
Corea del Sur.....	abril-07

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

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.

Desde el momento de puesta en marcha de cada Plan se controla y evalúa el grado de desarrollo de las actividades previstas y la consecución de los objetivos finales de cada PIDM

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 dos últimos ejercicios se ha podido observar una notable mejora en las relaciones comerciales españolas con la mayor parte de los países prioritarios.

Aunque las medidas plasmadas en los PIDM son de medio y largo plazo, en los dos últimos ejercicios se ha observado una notable mejora de las relaciones comerciales con la mayor parte de los PIDM...

Así, las exportaciones españolas dirigidas a los once PIDM aumentaron en el año 2007 un 11,5 por 100, superando notablemente al crecimiento del total de las exportaciones españolas (6,8 por 100), y al de las destinadas a la UE-27 (5,5 por 100).

...las exportaciones españolas a los PIDM aumentaron un 11,5 por 100 en 2007, muy por encima del crecimiento del total español (6,8 por 100)

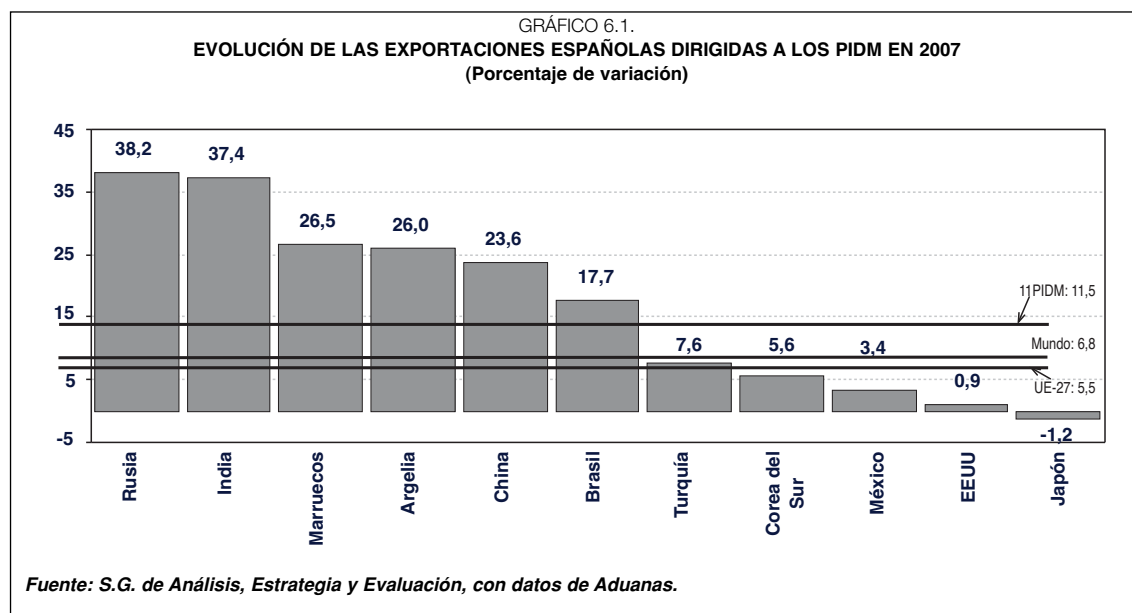
Dentro de los PIDM, destacó especialmente el extraordinario dinamismo de las exportaciones españolas dirigidas a Rusia que se incrementaron el 38,2 por 100 en el año

CUADRO 6.3..
EVOLUCIÓN DE LAS EXPORTACIONES ESPAÑOLAS A LOS PIDM
(Millones de euros y porcentaje de variación)

Países	2005	2006	Variación 06/05 (porcentaje)	2007 (*)	Porcentaje total 2007 (*)	Variación 07/06 (porcentaje) (*)
EEUU.....	6.393	7.526	17,7	7.569,0	4,2	0,9
México.....	2.648	3.019	14,0	3.177,9	1,8	3,4
Marruecos.....	2.243	2.603	16,1	3.242,7	1,8	26,5
Turquía.....	2.695	2.785	3,3	2.961,5	1,6	7,6
China.....	1.527	1.722	12,8	2.065,6	1,1	23,6
Rusia.....	1.098	1.514	37,8	2.086,0	1,1	38,2
Japón.....	1.153	1.266	9,7	1.330,6	0,7	-1,2
Brasil.....	1.019	1.123	10,2	1.305,0	0,7	17,7
Argelia.....	1.239	1.076	-13,1	1.337,9	0,7	26,0
India.....	565	546	-3,3	742,1	0,4	37,4
Corea del Sur.....	413	512	23,9	530,4	0,3	5,6
11 PIDM.....	20.993	23.692	12,9	26.348,8	14,5	11,5
UE-27.....	112.118	120.499	7,5	127.146,3	69,4	5,5
TOTAL	155.005	170.439	10,0	181.478,6	100,0	6,8

* Datos provisionales.

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



2007, cuatro décimas más que en 2006, y a India que crecieron un 37,4 por 100, lo que supone una considerable mejora teniendo en cuenta que en el anterior ejercicio registraron una caída del 3,3 por 100.

También fueron muy notables los aumentos en las ventas exteriores a Marruecos del 26,5 por 100, lo que supuso un 10,4 por 100 más que en 2006, a Argelia que crecieron el 26,0 por 100, lo que contrastó con la caída del 13,1 por 100 del anterior ejercicio, y las exportaciones a China que se incrementaron el 23,6 por 100, un 10,8 por 100 más que 2006. Finalmente las exportaciones españolas a Brasil crecieron un 17,7 por 100 en 2007, un 7,5 por 100 más que en el ejercicio anterior.

Como puede observarse el dinamismo exportador en 2007 hacia estos seis países prioritarios superó de manera muy notable los resultados del anterior ejercicio y los del total de la exportación española en el período, mientras que el resto de países se comportaron de una manera más modesta.

6.20. El apoyo oficial financiero de carácter concesional

6.20.1. El Fondo de Ayuda al Desarrollo (FAD)

El FAD se crea en 1976 por el Real Decreto Ley 16/76, de 24 de agosto, por el que se dictan Medidas fiscales de Fomento a la Exportación y al Comercio interior con un doble objetivo:

- apoyar a la internacionalización de las empresas españolas e
- impulsar el desarrollo de los países receptores de la financiación.

Dentro de los PIDM destacó el extraordinario dinamismo de las ventas dirigidas a Rusia e India en 2007, que crecieron un 38,2 por 100 y 37,4 por 100 respectivamente

Asimismo registraron crecimientos cercanos al 25 por 100 las exportaciones a Marruecos, Argelia y China....
...las dirigidas a Brasil aumentaron un 17,7 por 100 en 2007

De esta forma:

- Se facilita la penetración de empresas españolas en nuevos mercados y el conocimiento de sus productos, otorgando para sus proyectos unas condiciones de financiación muy ventajosas, que hacen su oferta más competitiva.
- Los países en desarrollo acceden a unas condiciones financieras concesionales, es decir, más favorables a las de mercado porque incorporan un elemento de liberalidad o una donación implícita determinada, para la adquisición de bienes y servicios necesarios para su desarrollo.

6.20.2. La gestión del FAD durante 2007

La Ley 42/2006, de 28 de diciembre, de Presupuestos Generales del Estado para el año 2007 establece, en su artículo 58, un límite máximo de aprobaciones por Consejo de Ministros con cargo al FAD de 1.505 millones de euros. La reciente especialización del FAD, adecuando por tramos de financiación sus distintos objetivos y rompiendo de esta forma con el principio de unicidad en su dotación, supone que este límite máximo se asigne según la siguiente distribución por departamentos:

- Operaciones a iniciativa del Ministerio de Asuntos Exteriores y de Cooperación: hasta 775 millones de euros.
- Operaciones a iniciativa del Ministerio de Economía y Hacienda: hasta 230 millones de euros.
- Operaciones a iniciativa del Ministerio de Industria, Turismo y Comercio: hasta 500 millones de euros.

El análisis de la actividad del FAD durante el ejercicio 2007 indica lo siguiente:

- El Consejo de Ministros autorizó 129 operaciones por un importe total de 1.253.807 millones de euros, lo que representa el 83 por 100 del total presupuestado.
- En 2007, la Comisión Interministerial del FAD (CIFAD) aprobó un total de 130 operaciones, por un importe total de 1.268.807 millones de euros.

El importe de las operaciones aprobadas en 2007 por el Consejo de Ministros ha sido de 1.254 millones de euros

A continuación, se presentan detalladamente las operaciones aprobadas durante el año 2007 con cargo al FAD y se analizan sus características más relevantes. Asimismo, se hará una breve presentación de las novedades en la gestión del FAD introducidas en 2007. 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 2007, 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 315,8 millones de euros.

Entre estas aportaciones cabe destacar las siguientes:

- el segundo pago de la XIV reposición de la Asociación Internacional de Fomento, por un importe de 150 millones de euros,
- la contribución española al Banco Mundial para el Fondo Global contra el sida, la tuberculosis y la malaria, por un importe de 100 millones de euros,
- 30 millones para la X reposición del Fondo Africano de Desarrollo.

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

Las imputaciones con cargo al FAD elevadas por el Ministerio de Asuntos Exteriores y Cooperación ascienden a 481,3 millones en 2007. Su objetivo es atender de forma específica a los intereses y objetivos de la cooperación al desarrollo.

De entre ellas, cabe destacar la contribución española al PNUD por un importe de 25 millones de euros, así como la contribución voluntaria a la VII reposición para el Fondo Internacional de Desarrollo Agrícola (FIDA).

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

Analicemos, en primer lugar, la distribución geográfica del FAD en 2007.

África subsahariana se consolida como principal destino del FAD para la Internacionalización en 2007. Esta zona geográfica ha recibido más de 239 millones de euros, equivalentes al 51 por 100 de los fondos aprobados por Consejo de Ministros en 2007. Esta realidad responde al compromiso adoptado por España de dar prioridad a la región.

El norte de África recibe más de 153 millones de euros, equivalentes al 33 por 100 de las operaciones aprobadas en 2007.

Las contribuciones a instituciones financieras multilaterales siguen siendo muy elevadas. Destaca la aportación realizada en 2007 a la Asociación Internacional de Fomento del Banco Mundial

El análisis geográfico del FAD muestra que África subsahariana es el principal destino de los fondos, seguida del norte de África, Iberoamérica y Asia

Se confirma la reducción del peso de Iberoamérica. Receptora de 44,4 millones de euros, el 10 por 100 de los fondos, tanto la graduación de un gran número de países, que dejan de ser elegibles para ayuda ligada, como la menor demanda de financiación concesional reembolsable, dado que algunos de estos países son Países Pobres Altamente Endeudados, justifican esta tendencia.

Asia sigue siendo un importante destino de fondos FAD. En 2007, ha recibido cerca de 21,6 millones de euros, el 5 por 100 de los fondos.

Finalmente, a *Oriente Medio* se han destinado 5,4 millones de euros, equivalentes al 1 por 100 de los fondos FAD.

Centrándonos ya en las operaciones más relevantes del año 2007, cabe destacar las siguientes:

- El 18 de mayo, el Consejo de Ministros aprobó, con cargo al FAD, la construcción en *Marruecos* de un parque eólico en el sureste de Tánger. Esta operación, cuantitativamente la más importante del ejercicio (100 millones de euros), tendrá un importante efecto arrastre y una considerable repercusión sobre el empleo local, tanto de forma directa como indirecta. Este parque eólico, cuya vida estimada alcanza los veinte años, permitirá cubrir el incremento esperado de demanda energética en Marruecos en los próximos años.

- En *Ghana*, el 18 de mayo, se aprobó el equipamiento hospitalario para la red nacional de hospitales. Este proyecto, de 10 millones de euros, tiene importantes repercusiones no sólo a nivel económico, sino también a nivel social.

- En cuanto a las líneas de crédito, el 2 de marzo se aprueba una línea de crédito con *Marruecos*, por 16 millones de euros, destinada a la restructuración de la flota artesanal marroquí. Este compromiso fue adquirido por España en la última Reunión de Alto Nivel hispano marroquí celebrada en Rabat, y ha permitido apoyar el Acuerdo Pesquero UE-Marruecos, favoreciendo así la vuelta de los barcos españoles a aguas marroquíes después de casi 8 años.

- El 21 de diciembre se aprobó una línea de crédito con *Angola* por 200 millones de euros. Esta operación supone retomar las relaciones económicas y comerciales con este país. Con cargo a esta línea se otorgarán créditos para financiar proyectos de interés mutuo en Angola dentro de los sectores acordados por las partes. Tendrán especial importancia los sectores de tratamiento y gestión del agua, el de tratamiento de residuos sólidos, el medio ambiente, el transporte, las infraestructuras y la obra civil, el sector energético y eléctrico, así como la gestión y la explotación de recursos turísticos y, finalmente, el sector tecnológico.

El Cuadro 6.4 muestra la distribución geográfica por países del FAD para la internacionalización en 2007.

En materia de crédito concesional, son de destacar las operaciones financiadas en Marruecos, que permitirá la construcción de parque eólico en Tánger, y la aprobación del equipamiento hospitalario de la red nacional de hospitales en Ghana. En cuanto a las líneas de crédito, la línea aprobada con Marruecos ha permitido la vuelta de los barcos españoles a aguas marroquíes. La línea con Angola permite retomar las relaciones económicas con este país, dada su actual coyuntura económica

CUADRO 6.4.
DISTRIBUCIÓN POR PAÍSES DE LAS OPERACIONES FAD
AUTORIZADAS POR EL CONSEJO DE MINISTROS DURANTE 2007

País	Importe euros	Porcentaje
TOTAL PAÍSES.....	464.993.938	100,00
Angola.....	200.000.000	43,0
Marruecos.....	116.000.000	24,9
Argentina.....	25.299.099	5,44
Ghana.....	23.999.912	5,16
Mauritania.....	22.292.196	4,79
Nicaragua.....	18.125.523	3,90
Egipto.....	15.521.142	3,34
China.....	13.825.000	2,97
Vietnam.....	7.849.814	1,69
Santo Tomé y Príncipe.....	6.000.000	1,29
Cabo Verde.....	5.985.401	1,29
Siria.....	5.444.360	1,17
Burkina Faso.....	3.645.080	0,78
Colombia.....	1.006.411	0,22

Fuente: S.G. de Fomento Financiero de la Internacionalización.

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

- *Angola es el principal receptor de fondos FAD en 2007.* El 43 por 100 de los fondos corresponden a la línea de crédito de 200 millones de euros firmada por el Consejo de Ministros el 21 de diciembre de 2007.
- *Marruecos* es el segundo destino de los fondos FAD. A este país se han destinado 116 millones de euros, lo que representa el 24,95 por 100 del total de los fondos.
- *Argentina* ha recibido más de 25 millones de euros, el 5,4 por 100 de los fondos FAD. Se trata, pues, del tercer destino de los fondos FAD.
- *China* pasa a ocupar el octavo lugar con 13,8 millones de euros, equivalentes al 2,97 por 100 de los fondos. Las operaciones de 2007 corresponden a dos proyectos en los sectores de transporte e infraestructuras.

En lo referente al análisis por sectores, el Cuadro 6.5 muestra la distribución sectorial del FAD.

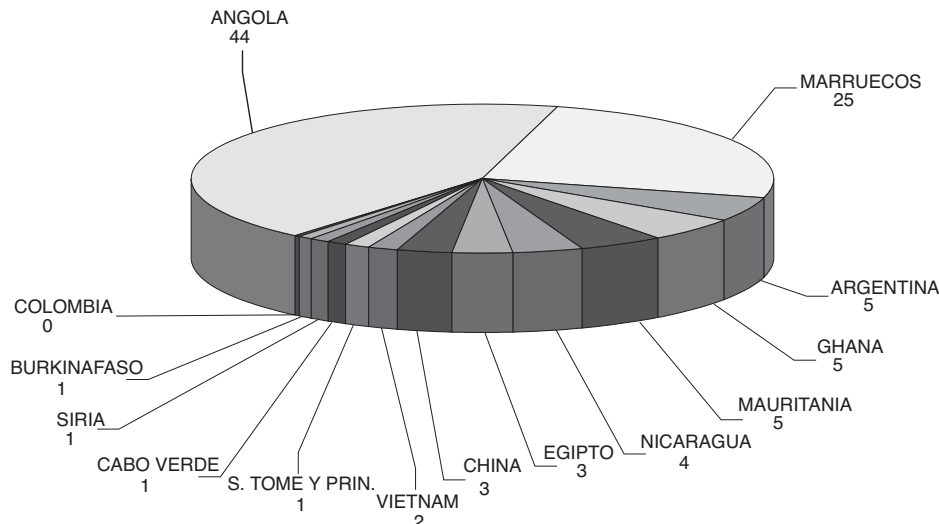
CUADRO 6.5.
DISTRIBUCIÓN POR SECTORES DE LAS OPERACIONES FAD
AUTORIZADAS POR EL CONSEJO DE MINISTROS DURANTE 2007

Sectores	Importe euros	Porcentaje
Líneas de crédito.....	226.000.000	48,60
Medioambiente.....	118.400.878	25,46
Infraestructuras.....	53.217.719	11,44
Sanidad.....	37.771.506	8,12
Bienes de equipo.....	14.444.272	3,11
transporte.....	10.508.072	2,26
Eléctrico.....	4.651.491	1,00
TOTAL SECTORES.....	464.993.938	100,00

Fuente: S.G. de Fomento Financiero de la Internacionalización.

El análisis por países muestra que Marruecos y Angola son los principales beneficiarios del FAD en 2007

GRÁFICO 6.2.
DISTRIBUCIÓN POR PAÍSES DE LAS OPERACIONES FAD AUTORIZADAS POR EL CONSEJO DE MINISTROS DURANTE 2007
(Porcentaje)



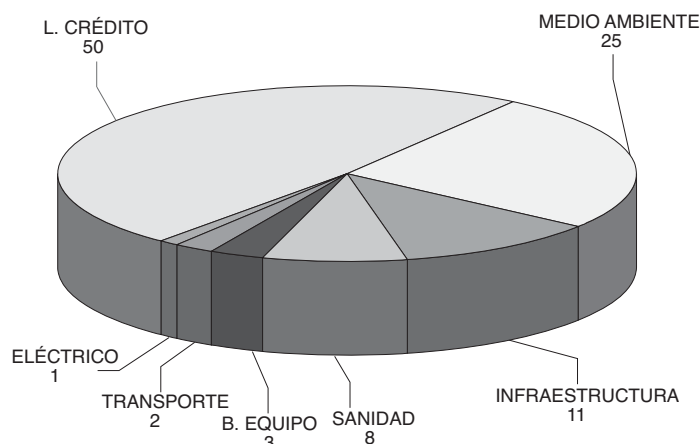
Fuente: S.G. de Fomento Financiero de la Internacionalización.

El principal sector destino de los fondos FAD es el medio ambiente. En concreto, en 2007, este sector ha recibido más de 118 millones de euros. Los recursos se han canalizado a cuatro operaciones en Egipto, Vietnam y Marruecos. El sector de las infraestructuras, al que se han destinado más de 53 millones de euros, se configura como el segundo sector más importante, al margen de las líneas de crédito (13). La sanidad es el tercer receptor de fondos FAD. Concretamente, ha recibido en 2007 más de 37 millones de euros. Finalmente, los sectores de los bienes de equipo, transporte y el sector eléctrico absorben conjuntamente casi 30 millones de euros.

Los sectores de medio ambiente, infraestructuras y sanidad son los principales receptores de fondos FAD

El Gráfico 6.3 muestra la distribución sectorial del FAD en 2007.

GRÁFICO 6.3.
DISTRIBUCIÓN POR SECTORES DE LAS OPERACIONES FAD AUTORIZADAS POR EL CONSEJO DE MINISTROS DURANTE 2007
(Porcentaje)



Fuente: S.G. de Fomento Financiero de la Internacionalización.

(13) Debemos indicar que no se puede, a priori, clasificar las líneas de crédito sectorialmente.

A continuación se presenta un *análisis cualitativo* de las condiciones financieras de los créditos concedidos en 2007.

Para ello, procederemos en dos etapas. En una primera parte, analizaremos las condiciones financieras de los créditos concedidos excluyendo las líneas de crédito firmadas con Angola y Marruecos, dado que aún no se ha imputado ninguna operación con cargo a dichas líneas, por lo que las condiciones financieras de estas operaciones quedan indeterminadas. Sin embargo, dada la importancia cuantitativa y cualitativa de estas líneas, las incluiremos en una segunda parte de nuestro análisis. Para ello, consideraremos las condiciones financieras contempladas en las propias líneas de crédito. Así, en el caso de Angola, 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 liberalidad del 50 por 100. Para respetar estos requisitos, supondremos que los proyectos tienen las siguientes condiciones financieras: 16 años de amortización, 2 años de gracia, y un tipo de interés de 0,95 por 100.

En el caso de Marruecos, el Consejo de Ministros de 2 de marzo de 2007 aprobó esta línea, autorizando la imputación de proyectos siempre que éstos presentaran un elemento de concesionalidad mínimo del 35 por 100. Por ello, supondremos que estos proyectos tienen un periodo de amortización de 16 años, 2,5 años de carencia, un tipo de interés del 1 por 100, la tasa de mezcla será del 100 por 100, siendo el DDR aplicable del 6,2 por 100.

El Cuadro 6.6 muestra los principales datos, excluidas las líneas de crédito con Angola y Marruecos.

CUADRO 6.6. CONDICIONES FINANCIERAS MEDIAS				
Condiciones financieras medias	Año 2007	Año 2006	Año 2005	Año 2004
Tipo de interés (porcentaje).....	1,18	0,89	0,29	0,61
Plazo de amortización (años).....	21,47	25,60	22,95	23,44
Periodo de carencia (años).....	8,43	10,50	7,69	8,46
Tasa de mezcla (porcentaje).....	93,91	81,00	87,72	82,62
Importe medio (millones de euros).....	11,50	12,77	20,49	5,21
Fuente: S.G. de Fomento Financiero de la Internacionalización.				

En 2007, se ha producido cierto encarecimiento de los créditos. Con todo, se evidencia un incremento de la tasa de mezcla con respecto a 2006

En 2007, se ha producido un ligero encarecimiento del coste del crédito. En efecto, el tipo de interés medio se sitúa en el 1,18 por 100 frente al 0,89 por 100 de 2006. En cuanto a plazo de amortización medio, éste ha experimentado una moderada reducción. En 2007, el plazo de amortización medio es de 21,47 años, mientras que en 2006 era de 25,6 años. El periodo medio de carencia vuelve a situarse en niveles más parecidos a los registrados en años previos a 2006, situándose en 8,43 años. Finalmente, la tasa de mezcla (porcentaje de crédito FAD con respecto al total de la financiación con apoyo oficial concedido al proyecto), se ha incrementado en este último año hasta alcanzar el 93,91 por 100.

El Cuadro 6.7 muestra las condiciones financieras resultantes al considerar las líneas de Angola y Marruecos.

CUADRO 6.7.
CONDICIONES FINANCIERAS MEDIAS

Condiciones financieras medias	Año 2007	Año 2006	Año 2005	Año 2004
Tipo de interés (porcentaje).....	1,17	0,89	0,29	0,61
Plazo de amortización (años).....	21,04	25,60	22,95	23,44
Período de carencia (años).....	7,94	10,50	7,69	8,46
Tasa de mezcla (porcentaje)	94,4	81,00	87,72	82,62
Importe medio (millones de euros).....	11,5	12,77	20,49	5,21

Fuente: S.G. de Fomento Financiero de la Internacionalización.

La inclusión de las dos líneas en el estudio no altera significativamente los datos. La consideración de las líneas de crédito en el análisis implica una reducción del periodo medio de carencia así como del elemento de concesionalidad. Con todo, aumenta el peso de la financiación FAD sobre el total de la financiación de un proyecto, dado que la tasa de mezcla es mayor al incluir las dos líneas de crédito.

Independientemente de la inclusión o no de las líneas de crédito en el análisis, se evidencia un incremento del nivel de donación implícita de la financiación total con cargo al FAD en relación con las condiciones de mercado respecto a 2006. En ese año, el elemento de concesionalidad se situó en el 40,97 por 100 frente al 42,43 por 100 de 2007.

6.20.3. 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. Dotada con 500 millones de pesetas en febrero de 1999 por el Consejo de Ministros, recoge a raíz de la Ley 62/2003, de 30 de diciembre, de Medidas Fiscales, Administrativas y de Orden Social, la posibilidad de financiar con cargo al FAD labores de asistencia técnica. El ICO, como Agente Financiero del Estado en la gestión del FAD, canaliza la contratación de estos estudios.

EN 2007, la Línea para la Identificación, Seguimiento y Evaluación de proyectos ha financiado cinco operaciones, por un importe total desembolsado de 230.656,98 euros.

CUADRO 6.8.
OPERACIONES FINANCIADAS EN 2007 CON CARGO A LA LÍNEA DE IDENTIFICACIÓN,
SEGUIMIENTO Y EVALUACIÓN DE PROYECTOS

Proyecto	Sector	Importe desembolsado (en euros)
Asistencia técnica en Ghana.....	Estudios y servicios	17.742,77
Auditoría de precios para cinco contratos en Ghana.....	Estudios y servicios	24.202,55
Electrificación rural en Mauritania.....	Equipos eléctricos	57.016,93
Establecimiento de DNI en Perú.....	Modernización institucional	99.750,00
Centro de educación profesional en Vietnam.....	Educación	31.944,73
TOTAL		230.656,98

Fuente: S.G. de Fomento Financiero de la Internacionalización.

África ha sido el principal destino de las operaciones financiadas con cargo a la Línea para la Identificación, Seguimiento y Evaluación de proyectos en 2007. En concreto, dos de las cinco operaciones financiadas se han realizado en Ghana y una tercera en Mauritania.

6.20.4. Novedades en la gestión del FAD en 2007

En 2007, se rompe con el principio de unicidad en la dotación del FAD con objeto de dotarlo de mayor claridad. En efecto, el objetivo es dotar a este instrumento bivalente de una mayor eficiencia en su funcionamiento y gestión. Para ello, este año se ha procedido a especializar el FAD en sus distintas vertientes adecuándolo por tramos de financiación a sus distintos objetivos.

De esta forma, el Fondo procede a financiarse a través de tres aplicaciones presupuestarias distintas, vinculadas cada una de ellas a un fin distinto y consignadas en el presupuesto de los tres Ministerios con iniciativa en aprobación de operaciones para cada fin con cargo al FAD.

Así, el Ministerio de Asuntos Exteriores y Cooperación, a partir de enero de 2007, puede proponer a la Comisión Interministerial del Fondo para su posterior elevación a Consejo de Ministros, propuestas con cargo al FAD, hasta un determinado límite cuantitativo, con el único propósito de responder de forma específica a los intereses y objetivos de nuestra cooperación al desarrollo.

A su vez, el Ministerio de Economía y Hacienda, tiene igualmente fijado un límite anual de aprobaciones con cargo al FAD, a propuesta de dicho departamento, para cubrir las contribuciones y cuotas a instituciones financieras multilaterales, así como a fondos fiduciarios constituidos en las mismas.

Por último, el Ministerio de Industria, Turismo y Comercio mantiene su iniciativa para elevar propuestas a la CIFAD, que respondan al doble objetivo de apoyar la internacionalización y promover la cooperación al desarrollo, apostando por operaciones, fundamentalmente de préstamos concesionales, para la financiación de proyectos contratados con empresas españolas.

Por otro lado, el 7 de diciembre de 2006 quedó constituida, mediante Acuerdo de Consejo de Ministros, Expansión Exterior, SA, ahora Sociedad Estatal P4R S.A. Se configura así como medio propio instrumental al servicio de la Administración y bajo la tutela de la Secretaría de Estado de Turismo y Comercio.

P4R realiza actividades, bajo encomienda de la Secretaría de Estado de Turismo y Comercio, destinadas a la asistencia técnica a proyectos que cuenten con apoyo financiero en forma de crédito concesional. Estas actividades serán retribuidas con cargo al FAD por el ICO, previa instrucción del Ministerio de Industria, Turismo y Comercio y de acuerdo con las tarifas aprobadas por la Comisión Interministerial del FAD.

Durante el ejercicio 2007 se han realizado 18 encomiendas que se encuentran en distintas fases de evolución. Se han realizado principalmente en África, más concretamente en Senegal, Mozambique y Mauritania.

6.21. Línea de Financiación de Estudios de Viabilidad (FEV)

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

Definición y recursos

- Pública: donación, por parte del Gobierno español al Gobierno del país solicitante, del EV realizado por una empresa española.

Modalidades del FEV

- 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 (14): 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.

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

Criterios de elegibilidad

(14) La gestión de esta Modalidad corresponde a la Dirección General de Financiación Internacional del Ministerio de Economía y Hacienda.

6.21.1. Actividad del FEV en 2007

Actividad en 2007

En 2007, el Grupo de Trabajo del FEV aprobó 26 operaciones por un importe superior a 11,78 millones de euros.

Al FEV multilateral se han destinado el 59,37 por 100 de los fondos en 2007, frente al 33,48 por 100 del FEV público, y al 7,15 por 100 del FEV privado

En la modalidad de FEV público, en 2007 se aprobaron 20 operaciones por un importe total de 3.947.623 euros, igual al 33,48 por 100 del total de fondos aprobados en este año. Con cargo al FEV privado, en 2007, se aprobaron operaciones por un importe igual a 841.813 euros (7,15 por 100 de los fondos). Finalmente, a la modalidad de FEV multilateral se han destinado 7 millones de euros, es decir, el 59,37 por 100 de los fondos.

África es el principal destino de los fondos del FEV público (Gráficos 6.4 y 6.5). En concreto, se aprobaron operaciones por un importe total de 1.514.800 euros. Esta cifra representa el 38,37 por 100 del importe total del FEV público. Destacamos los estudios de viabilidad llevados a cabo en Senegal y en Marruecos. El primero de ellos es el más importante desde el punto de vista cuantitativo. Este estudio analiza la creación de Polos de Emergencia Integrados. Por otro lado, el estudio de viabilidad realizado en Marruecos para proyectos MDL tiene una relevancia considerable, dadas sus implicaciones en materia de lucha contra el cambio climático.

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

Si hacemos un análisis sectorial del FEV público (Gráfico 6.6), es posible destacar que el primer destino de los fondos es el sector de la agroindustria (20 por 100 de los fondos), seguido del sector energético y medio ambiente.

Modalidad multilateral

Los fondos de la modalidad multilateral se destinaron al Banco Asiático de desarrollo (28,57 por 100) y al Banco Mundial.

Modalidad privada

Los fondos del FEV privado se han destinado mayoritariamente a Argelia (Gráfico 6.7). China y Brasil también han sido receptores de fondos de esta modalidad.

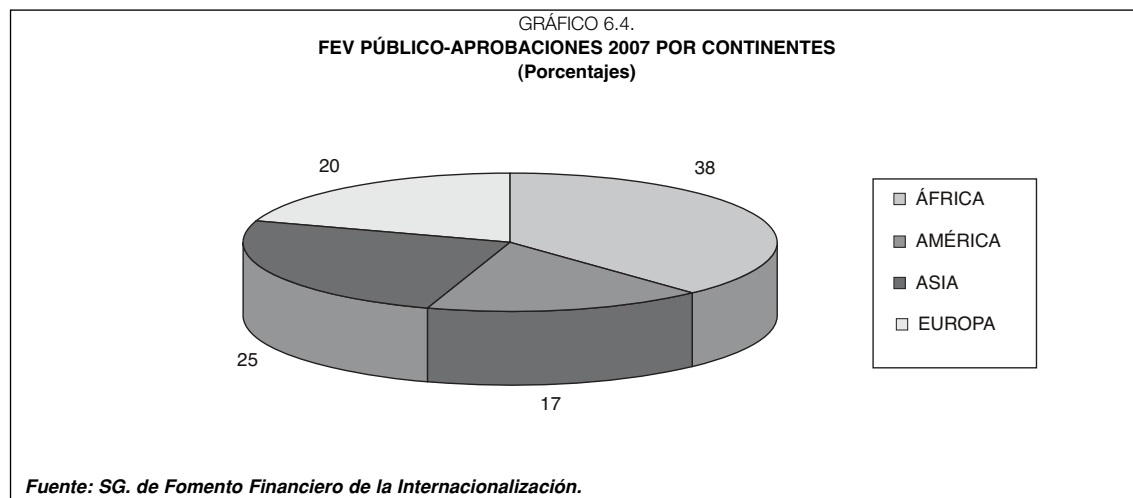
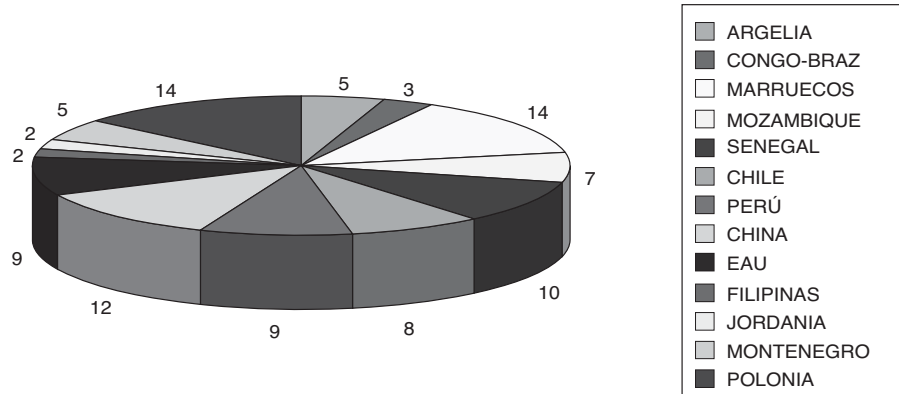
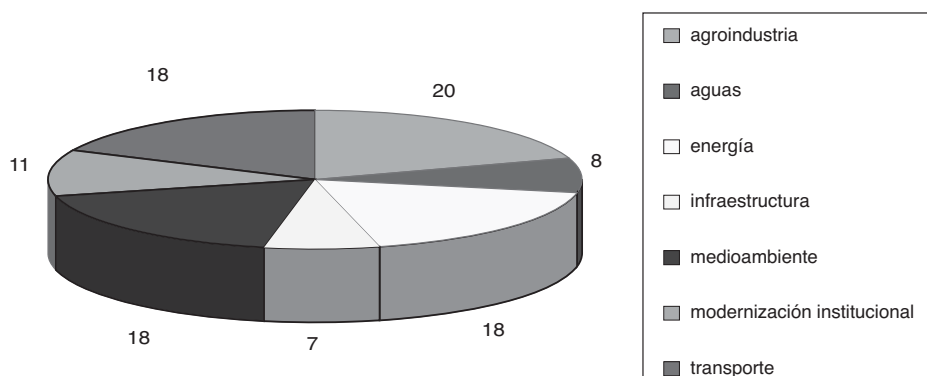


GRÁFICO 6.5.
APROBACIONES EN 2007 DEL FEV PÚBLICO POR PAÍSES
(Porcentajes)



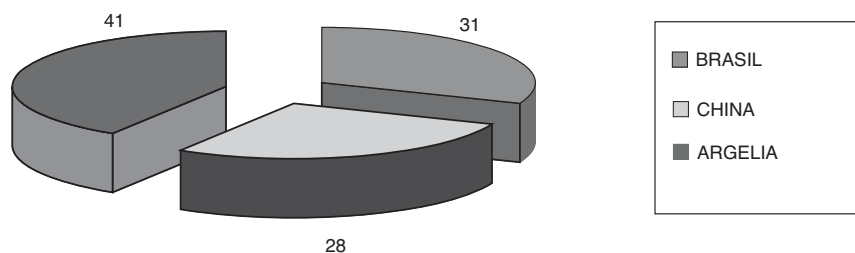
Fuente: S.G. de Fomento Financiero de la Internacionalización.

GRÁFICO 6.6.
DISTRIBUCIÓN SECTORIAL DEL FEV PÚBLICO EN 2007
(Porcentajes)



Fuente: Fuente: S.G. de Fomento Financiero de la Internacionalización.

GRÁFICO 6.7.
DISTRIBUCIÓN POR PAÍSES DE LAS APROBACIONES DEL FEV PRIVADO EN 2007
(Porcentajes)



Fuente: Fuente: S.G. de Fomento Financiero de la Internacionalización.

6.21.2. Novedades FEV 2007

1. Modalidad pública

La nueva división presupuestaria del FAD en tres partidas para diferentes Ministerios, junto con la plena utilización de los fondos de esta Línea, hizo necesaria la creación de una nueva Línea dotada con 25 millones de euros, exclusivamente para financiar iniciativas FEV en la Modalidad Pública a propuesta de la Secretaría de Estado de Turismo y Comercio. Los recursos se orientan prioritariamente a países que cumplan al menos uno de los criterios siguientes:

- Recursos disponibles para ejecución de los proyectos
- Prioridad de política comercial
- Experiencia/perspectivas positivas de participación de empresas españolas en proyectos

2. Línea de asistencia técnica de África subsahariana (Línea ATAS)

Dotada con 4,5 millones de euros, tiene las mismas características de la modalidad pública. Sin embargo, el procedimiento para el beneficiario se ha simplificado, dado que se le exime de la elaboración de los Términos de Referencia y del proceso de selección de la empresa y adjudicación del estudio.

3. Ampliación del ámbito de aplicación de la modalidad privada

Desde 2007, la empresa española puede solicitar la cobertura de una parte del coste del estudio en dos tipos de póliza de seguro:

- General: la empresa española interesada en la adjudicación de un proyecto solicita esta modalidad y hace donación del estudio a la entidad extranjera responsable de la adjudicación. La póliza cubre el riesgo de que la empresa no sea finalmente adjudicataria del proyecto (si lo es deberá devolver la indemnización recibida). El porcentaje máximo de cobertura es de 75 por100, con un límite de indemnización de 300.000 euros.
- Inversión propia: el estudio es en este caso requerido por la empresa española para decidir acerca de la conveniencia de llevar a cabo una inversión en otro país. La póliza cubre el riesgo de que el proyecto de inversión no llegue a realizarse porque las conclusiones del estudio resulten negativas. Se aplica a estudios de importe superior a 180.000 euros con un porcentaje de cobertura fijo de 50 por 100 del importe del estudio. Si la empresa realiza la inversión, deberá reembolsar la indemnización recibida.

6.22. La política española de conversión de deuda en 2007

6.22.1. La conversión de deuda: introducción

Los programas de conversión de deuda permiten la transformación de las obligaciones de deuda en inversiones en el país deudor.

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

En los últimos años, España está utilizando activamente este instrumento ya que permite una política activa de gestión de deuda para la resolución de problemas de sobreendeudamiento. La conversión de deuda es especialmente interesante en este sentido, porque permite garantizar que los recursos liberados por la condonación se utilizan para la financiación de proyectos de desarrollo. La importancia de la conversión como instrumento de gestión y de cooperación queda plasmada precisamente en el articulado de la Ley 38/2006, de 7 de diciembre, reguladora de la deuda externa (Ley de Deuda) que dedica un artículo específico a la conversión de deuda.

La conversión permite una política activa de gestión de deuda para resolver problemas de sobreendeudamiento

Los programas de conversión de deuda: un apunte teórico

La deuda susceptible de ser objeto de un programa de conversión es la deuda de titularidad estatal. Ésta puede tener un doble origen: préstamos de gobierno a gobierno (fundamentalmente créditos FAD, de carácter concesional) o impagos de deuda comercial asegurada a través del seguro de crédito a la exportación de CESCE.

Por su parte, los programas de conversión pueden ser de dos tipos, conversión de deuda por inversiones públicas y conversión de deuda por inversiones privadas, siendo la principal diferencia entre ambos tipos el procedimiento de condonación.

Conversión por inversiones públicas

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

En cuanto a la estructura administrativa del programa, cabe señalar que el programa está gestionado por un Comité Binacional integrado por representantes del Ministerio de Finanzas o Desarrollo del país beneficiario y por parte española, por represen-

tantes del Ministerio de Economía y Hacienda así como el Consejero Económico y Comercial de la Embajada de España. Este comité se ocupa de la dirección del programa de conversión, estableciendo su orientación y aprobando los proyectos que se vayan a financiar.

Desde 2005, el Comité Binacional está apoyado por un Comité Técnico, que se encarga del estudio técnico de los proyectos que se presentarán a la aprobación del Comité Binacional y, por parte del país beneficiario, suele estar integrado por representantes del Ministerio de Desarrollo o Planificación y una ONG local y, por parte española, por la Oficina Técnica de Cooperación, una ONG española y el Consejero Económico y Comercial de la Embajada de España.

En ocasiones se ha incorporado a esta estructura de gestión la participación de una institución financiera internacional, como la CAF en Ecuador, el BCIE en Honduras o el Banco Mundial en el marco del Plan África de conversión de deuda, con objeto de apoyar al Comité Técnico.

Conversión por inversiones privadas

En la gestión de los programas se persigue respetar al máximo los principios de soberanía local, transparencia y eficacia

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

6.22.2. 2007, el año de aplicación de la ley de deuda

La aprobación y entrada en vigor de la Ley de Deuda ha supuesto un hito en la política española de gestión de deuda y, concretamente, en la política española de conversión de deuda pues, entre otros elementos, esta Ley recoge el compromiso español de contribuir a la resolución de los problemas de sobreendeudamiento insostenible de numerosos países respetando al mismo tiempo la estabilidad financiera y presupuestaria.

La Disposición Transitoria Segunda de la Ley de Deuda (DT 2ª) recoge el compromiso del Gobierno español de presentar un Plan para renegociar y, en su caso, cancelar la deuda soberana de los países pobres altamente endeudados con origen en los seguros de crédito a la exportación concedidos por CESCE así como la deuda FAD de dichos países contraída con anterioridad a 31 de diciembre de 2003.

Este Plan, aprobado por Consejo de Ministros el 13 de julio de 2007, afecta a once países pobres altamente endeudados, africanos y latinoamericanos.

En el diseño de este Plan de condonación, el Gobierno español decidió optar por la máxima generosidad permitida por la Ley de Deuda, ya que la DT 2ª de la Ley permitía optar entre «renegociar» o «cancelar» la deuda de los países pobres altamente endeudados. A la vista de que el problema de sobreendeudamiento de estos países es un problema estructural que limita drásticamente sus posibilidades de desarrollo, el Gobierno se decidió por la condonación total de la deuda afectada, condonación que se articularía a través de programas de conversión de deuda (un 40 por 100 de la deuda) y vía condonación directa (el 60 por 100 restante). Al utilizar programas de conversión de deuda en la condonación se consigue ligar al máximo la condonación al desarrollo del país beneficiario, al ligarse esos fondos a la financiación de proyectos de desarrollo acordes con las prioridades de desarrollo de esos países.

El Plan de condonación derivado de la Ley de Deuda supone el alivio de deuda a 11 HIPCs por importe de 447 millones de euros

Programas de conversión firmados en 2007

Durante 2007 se han firmado varios programas de conversión con países acogidos a la iniciativa de alivio de deuda lanzada conjuntamente por el FMI y el Banco Mundial en 1996 (reforzada en 1999) que han supuesto la condonación de 182,5 millones de euros. Concretamente, se han firmado programas de conversión con Etiopía (6,6 millones de euros) Uganda (12 millones de euros) Mauritania (1,1 millones de euros) Senegal (2 millones de euros) Camerún (21,3 millones de euros) Burkina Faso (5,5 millones de euros) y Honduras (132 millones de euros, éste derivado del Plan de condonación derivado de la Ley de Deuda). Paraguay ha sido el único país no elegible para la iniciativa HIPC (en sus siglas en inglés) con el que se ha firmado en 2007 un programa de conversión, por importe de 7 millones de euros.

CUADRO 6.9. PROGRAMAS DE CONVERSIÓN VIGENTES ACTUALMENTE			
Programa	Importe del programa (millones euros)	Porcentaje desembolso al FC	Importe del FC (millones euros)
Jordania.....	13,2	50	4,48
Bolivia.....	76,4	30	35,54
Guinea Ec.....	35,4	100	35,40
Guinea Ec.....	15,6	privadas 50/56	7,80
Marruecos I.....	46,8	privadas 50/56	23,40
Marruecos II.....	50,0	100	50,00
Ecuador.....	42,2	100	42,20
Uruguay.....	9,1	100	9,10
Honduras.....	116,9	40	46,76
Nicaragua.....	32,9	40	13,16
El Salvador.....	8,0	100	8,00
Argelia.....	29,5	100	29,50
Perú III.....	15,9	100	15,90
Mauritania.....	1,1	40	0,44
Uganda.....	12,0	40	4,80
Senegal.....	2,0	40	0,78
Etiopía.....	6,6	40	2,64
Camerún.....	21,3	40	8,52
Paraguay.....	7,0	100	7,00
Burkina Faso.....	5,5	40	2,20
Honduras LD.....	134,0	40	53,60
Mauritania LD.....	20,2	40	8,08
Senegal LD.....	66,4	40	26,56
TOTAL.....	767,9		435,87

Fuente: S.G. del Sistema Financiero Internacional.

CUADRO 6.10.
PROGRAMAS DE CONVERSIÓN DERIVADOS DE LA LEY DE DEUDA

Programa	Importe del programa en euros
Honduras.....	132,1
Mauritania.....	20,2
Senegal.....	66,4
Bolivia.....	58,0
Uganda.....	17,2
Tanzania.....	7,6
Ghana.....	30,3
Mozambique.....	11,8
Nicaragua.....	39,8
RD Congo.....	14,2
Costa de Marfil.....	110,3
TOTAL.....	507,8

Fuente: S.G. del Sistema Financiero Internacional.

CUADRO 6.11.
PROGRAMAS DE CONVERSIÓN CON HIPC VIGENTES ACTUALMENTE

Programa	Importe del programa en millones de euros
Bolivia.....	76,4
Honduras.....	116,9
Nicaragua.....	32,9
Mauritania.....	1,1
Uganda.....	12,0
Senegal.....	2,0
Etiopía.....	6,6
Camerún.....	21,3
Burkina Faso.....	5,5
Honduras LD.....	132,1
Mauritania LD.....	20,2
Senegal LD.....	66,4
TOTAL.....	493,3

Fuente: S.G. del Sistema Financiero Internacional.

Asimismo, en febrero de 2008 se han firmado con Mauritania y Senegal sendos programas de conversión de deuda (por importe de 20,2 y 66,4 millones de euros, respectivamente, ambos derivados del plan de condonación aprobado en 2007) con lo que el importe total de los programas de conversión actualmente vigentes asciende a 768 millones de euros, de los que 495 millones de euros corresponden a programas de conversión de deuda firmados con países pobres altamente endeudados.

Los compromisos pendientes de firma a lo largo de 2008 ascienden a 175 millones de euros, todos ellos programas de conversión con países pobres altamente endeudados (Tanzania, Bolivia, Uganda, Ghana, Mozambique y Nicaragua). Cuando lleguen al punto de culminación en el marco de la iniciativa de alivio de deuda, Costa de Marfil y RD Congo podrán beneficiarse del compromiso voluntario de condonación contraído por España.

6.23. Actividad del ICEX

El ICEX tiene como cometido apoyar a las empresas españolas en su proceso de Internacionalización, y esto lo hace a través de la puesta en marcha de estrategias de promoción, información, formación y promoción y apoyo a las inversiones españolas en el exterior, de acuerdo con las siguientes líneas estratégicas.

6.23.1. Aumento de la base exportadora

El ICEX dispone de distintos programas de iniciación a la exportación, entre los que se encuentran, aparte de los programas de información y formación, los consorcios de exportación (57 consorcios vivos en 2007) y la política de pabellones españoles en ferias internacionales. Pero entre ellos destaca el Programa de Iniciación a la Promoción Exterior (PIPE), que se ejecuta desde 1997 conjuntamente con el Consejo Superior de Cámaras, así como con la colaboración de las Cámaras de Comercio y las Comunidades Autónomas. En el ejercicio 2007, se inicia un nuevo periodo para el programa que se prolongará hasta el año 2013, con el objetivo de flexibilizar el programa y adaptarlo mejor a las actuales necesidades de las empresas, distintas de las de hace 10 años. Se trata de un programa cofinanciado entre las empresas y las diferentes instituciones, por el que se proporciona asesoría individualizada que consta de tres fases (diagnóstico, diseño del plan de internacionalización y puesta en marcha del mismo). Por este programa han pasado unas 5.150 empresas desde el año 1997. Las empresas participantes cuentan además con un interesante abanico de servicios CLUB PIPE ofrecidos por empresas prestadoras de servicios a través de acuerdos de colaboración con el ICEX. Entre los servicios CLUB PIPE, hay que destacar la renovación en 2007 de la línea de financiación ICEX-ICO al 0 por 100 de interés y el Programa PIPENET que tiene por finalidad potenciar la internacionalización de las empresas PIPE, optimizando el uso de las nuevas tecnologías en el diseño de su modelo de comercio exterior. A lo largo de este último año, unas 95 empresas PIPE se han adherido al Programa PIPENET. El objetivo del programa en los próximos años es el de mantener el ritmo de incorporaciones medias anuales, entre 300 y 400 empresas.

El Programa PIPE, junto a los consorcios de exportación, es uno de los principales instrumentos para aumentar el número de empresas que exportan de forma regular.

Además, la puesta en marcha del programa «Aprendiendo a Exportar» tratará de sensibilizar a las pyme sobre la importancia de la internacionalización para aumentar su competitividad

En el año 2005, el ICEX puso en marcha el Programa «Aprendiendo a Exportar», cuyo objetivo es sensibilizar a las pyme no exportadoras sobre la importancia de la internacionalización para ser más competitivas.

A fecha de 31 de diciembre de 2007 se han organizado 8 jornadas, a las que han asistido un total de 4.806 empresas.

Durante el año 2008 este programa tiene previsto organizar unos 6 eventos adicionales.

6.23.2. Diversificación de los mercados de exportación

La baja diversificación de nuestros mercados de exportación conlleva la amenaza de estar excesivamente ligada ésta al ciclo económico de unos pocos países y perder oportunidades de negocio en los nuevos mercados emergentes. El ICEX ha ido liberando recursos que se destinaban a la UE para asignarlos a terceros países y mercados emergentes de alto potencial, donde la empresa tiene más dificultades de acceder.

Paralelamente, la concentración de la exportación española en Europa, la creciente consideración de este mercado como interno y natural para la empresa española, y las

Ante la fuerte concentración geográfica de nuestras exportaciones, el ICEX aumenta los recursos destinados a actividades promocionales en terceros países y mercados emergentes de alto potencial

políticas cada vez más restrictivas de la Comisión, obligan al ICEX a diseñar una política de promoción más agresiva en estos nuevos mercados, en una visión a más largo plazo para posicionarse adecuadamente en los mismos y posibilitar así la acción de las empresas que, de otra forma y sin el apoyo debido, no incorporarían a sus estrategias esa mayor diversificación geográfica.

Durante 2007 más de 6.000 empresas participaron en las más de 2.600 actividades de promoción que se han apoyado en un total de 126 países.

Dentro de esta estrategia dirigida a liberar recursos crecientes para la promoción exterior en mercados de alto potencial se incardina el Plan Integral de Desarrollo de Mercados, elaborado por la Secretaría de Estado de Turismo y Comercio.

Este Plan pretende: (i) Aprovechar el crecimiento de la economía y el comercio de una serie de países dentro de la economía mundial; (ii) Impulsar una diversificación del comercio exterior español hacia nuevos mercados, manteniendo al mismo tiempo la posición competitiva en los mercados tradicionales; (iii) Afianzar e incrementar las inversiones españolas en el exterior en nuevas áreas de oportunidad.

Los 11 países incluidos dentro del Plan y considerados por lo tanto prioritarios para la política comercial española son: China, México, Marruecos, Argelia, Rusia, Brasil, Estados Unidos, India, Japón, Corea del Sur y Turquía y están siendo objeto de atención preferente por parte de la Secretaría de Estado y por tanto del ICEX.

6.23.3. Mejora de la diversificación sectorial

La exportación española está también concentrada en pocos sectores (bienes de equipo, automóviles, bienes intermedios y alimentos) que suponen el 80 por 100 de la exportación. Por ello, uno de los objetivos del ICEX es incorporar cada vez más sectores al proceso de internacionalización.

La actividad de promoción que lleva a cabo el ICEX se realiza en función de un criterio sectorial que la clasifica en 4 grandes grupos (productos agroalimentarios, productos industriales y tecnología, bienes de consumo y servicios). Dentro de cada grupo las actividades se estructuran en planes coordinados de promoción sectorial, a través de los cuales se promociona la imagen sectorial de la oferta española y de las empresas que integran el sector. Son fruto de un diseño conjunto entre el ICEX, las Asociaciones Sectoriales y las Oficinas Económicas y Comerciales de España en el exterior, y se definen de acuerdo con criterios de cofinanciación. Constituyen una eficaz herramienta de marketing con el objetivo de introducir, posicionar o consolidar la oferta sectorial española en los mercados exteriores previamente seleccionados, pactados y cofinanciados por las asociaciones sectoriales. El Instituto ha apoyado en el año 2007 un total de 117 planes coordinados de promoción sectorial.

Además, el ICEX está impulsando otras líneas de actuación como la puesta en marcha de estrategias de promoción macrosectorial en determinados ámbitos, de manera

El ICEX, en colaboración con la SETyC ha mantenido durante 2007 políticas de impulso de las exportaciones a los mercados incluidos dentro del Plan Integral de Desarrollo de Mercados: China, México, Marruecos, Argelia, Rusia, Brasil, EE.UU., India y Japón, Turquía y Corea

Con objeto de impulsar la diversificación sectorial de las exportaciones españolas, el ICEX ha apoyado 117 planes coordinados de promoción sectorial en 2007

que puedan aprovecharse las sinergias de la promoción estrictamente sectorial a través de la superposición de actividades de tipo horizontal. Con ello se persigue mejorar la imagen de nuestra oferta, identificándola con garantía de calidad, servicio y continuidad, intensificando el posicionamiento en el segmento alto de calidad. A esta filosofía responde el Plan de Promoción de los sectores Moda, que engloba a subsectores desde la confección textil y el calzado hasta la joyería, el Plan Hábitat de España, que integra la promoción de los sectores de equipamiento para edificios residenciales y comerciales, el Plan de Vinos de España, como consolidación de los anteriores planes de promoción de las distintas Denominaciones de Origen, el Plan General de Alimentos y el Plan Integrado de Productos Frescos.

Además, el Instituto está impulsando estrategias de promoción macrosectorial: Plan de promoción de los sectores Moda, Plan Hábitat de España, Plan de Vinos de España, el Plan General de Alimentos y el Plan Integrado de Productos Frescos

En respuesta al patrón tecnológico de nuestras exportaciones, caracterizadas por un alto peso de los bienes de tecnología baja (30 por 100) y un peso reducido de la tecnología alta (inferior al 10 por 100), el ICEX puso en marcha el 2005 el Plan de Internacionalización de la Tecnología, previsto para un periodo de tres años, a través del cuál se impulsa la internacionalización de los sectores y empresas tecnológicamente más avanzados, y que por lo tanto incorporan mayor valor añadido nacional en sus exportaciones, y también se aprovecha el impacto de la presencia de estas empresas en los mercados exteriores para mejorar la percepción de la capacidad y la solvencia tecnológica del «made in Spain». Durante 2007 se han incrementado las acciones del Plan y se ha ampliado su ámbito.

El ICEX ha mantenido durante 2007 el Plan de Internacionalización de la Tecnología. EL Plan sirve para apoyar sectores y empresas tecnológicamente más avanzados y que incorporan mayor valor añadido a sus productos, aprovechando el impacto de su presencia en el exterior para mejorar la percepción de la capacidad y la solvencia tecnológica del Made in Spain

En 2007 se ha privilegiado también el apoyo a otros sectores innovadores capaces de promover la imagen de España y su oferta cultural. El nuevo marco de competencia global y las oportunidades de negocio que éste implica han llevado a la necesidad de elaborar un Plan de apoyo a la Internacionalización de las Industrias Culturales que complemente las políticas sectoriales de los diferentes sectores culturales y sirva de refuerzo a las actuaciones de cada una de ellas.

El ICEX ha lanzado asimismo el Plan de Apoyo a las Industrias Culturales, a fin de impulsar todos los sectores relacionados con las industrias culturales españolas, de creciente interés en el nuevo marco de competencia global

Se ha firmado asimismo un Convenio de Colaboración para la Promoción de los Alimentos y Vinos de España en China por todos los agentes que intervienen en la promoción comercial de los productos españoles, tanto a nivel nacional como autonómico, con una duración de tres años. Se inicia así una experiencia pionera de coordinación que pretende abordar conjuntamente la promoción comercial en China ofreciendo una imagen única de España y mostrando la diversidad y calidad de nuestra oferta de alimentos y vinos.

Ambos enfoques de la promoción, los planes coordinados de promoción sectorial y macrosectorial, contemplan la realización de más de 2.600 actividades diversas que favorecen directamente a los participantes en las mismas y producen un efecto positivo en el conjunto del sector. Las principales actividades llevadas a cabo en este contexto han sido Misiones directas, Misiones inversas, Participaciones agrupadas, Seminarios y Jornadas técnicas, Promociones punto de venta, miniexposiciones, catas, degustaciones, numerosas Campañas de comunicación en medios, Investigación de mercados y Estudios sectoriales, Exposiciones, Material promocional diverso, etcétera.

Más de 2.600 actividades de promoción se realizan cada año en el marco de la promoción sectorial, cofinanciados con las asociaciones sectoriales representativas y las empresas participantes

6.23.4. Apoyo a la presencia estable de empresas españolas en el exterior

Además de la estrategia de promoción comercial de tipo general y sectorial, el ICEX ha desarrollado programas de apoyo a la consolidación de la presencia de las empresas españolas exportadoras en los mercados exteriores. Ello se hace, básicamente, a través de dos programas de empresa que se aplican en mercados distintos de la UE: por un lado, el Plan de Implantación en el Exterior, que apoya las implantaciones comerciales de empresas españolas a través de filiales en terceros mercados (346 planes apoyados en 2007, con la siguiente distribución por sectores: productos industriales 130 planes, seguido de Servicios 98, Bienes de consumo 79, y Agroalimentarios 39); por otro, el Plan de Apoyo a las Marcas, que contribuye a incrementar la inversión de las empresas en promoción de sus marcas en determinados mercados objetivo (139 planes apoyados en 2007: 64 de agroalimentarios, 53 planes de bienes de consumo, 15 de empresas de servicios y 7 de productos industriales). Durante 2007 se han introducido mejoras en este programa con objeto de hacerlo más accesible a un mayor número de empresas. Adicionalmente, se ha puesto a disposición de las empresas un servicio de asesoría externa sobre promoción internacional de marcas españolas.

Además de los planes mencionados, el Instituto también dispone de programas que favorecen las iniciativas de grupos de empresas para facilitar el acceso a los mercados internacionales. Es el caso del programa de Consorcios de Exportación, mediante el cual se fomenta la agrupación de empresas con el fin de que puedan abordar en mejores condiciones la internacionalización de su actividad, al compartir costes, vencer entre otros problemas de dimensión, capacidad o falta de experiencia internacional. Este programa permite a las empresas componentes compartir el esfuerzo inversor que requiere una presencia continua en el extranjero. Durante 2007 se han apoyado 57 Consorcios de Exportación cuyos esfuerzos comerciales se han dirigido a 78 países.

En el marco del Plan de Internacionalización de la Tecnología, durante 2007 se lanzó el Plan de difusión internacional de la Innovación Empresarial Industrial, dirigido a intensificar el apoyo a los sectores y empresas con alto contenido tecnológico y a reforzar la imagen del *made in Spain* en estos ámbitos. En todos los proyectos se valora que el proceso, producto o servicio innovador esté patentado en España, haya sido elegible en el marco de programas de apoyo a la I+D+i por parte de la administración pública española, o haya recibido una certificación relativa a proyectos de I+D+i por un organismo de certificación oficialmente reconocido en España. Durante el ejercicio se han apoyado 55 planes.

También durante 2007 se ha puesto en marcha el Plan de Apoyo al Producto Audiovisual, con el objetivo de favorecer la difusión y comercialización de la producción audiovisual española mediante el apoyo directo a productos audiovisuales (tanto de cine como de contenidos para televisión en su fase de venta internacional). Con ello se pretende mejorar el posicionamiento comercial y la imagen individual de las producciones españolas, así como de las firmas españolas que los comercializan en el exterior, lo que contribuye a mejorar el conocimiento y la imagen general de la oferta audiovisual española en los mercados internacionales. En este contexto se han apoyado 27 proyectos.

El Plan de Implantación en el Exterior y el Plan de Apoyo a las Marcas son dos instrumentos del ICEX para apoyar la presencia estable de las empresas españolas en el exterior

También han cumplido un papel importante en el cumplimiento de este objetivo los Centros de Negocios que existen, dependiendo de Oficinas Económicas y Comerciales, en países emergentes.

6.23.5. Mejora de la imagen del Made in Spain

Estudios recientes reflejan un avance claro en la posición del *Made in Spain* en el exterior respecto a hace unos años, pero es necesario seguir avanzando en la *mejora* de la imagen de España en el exterior, partiendo del posicionamiento actual de la misma en los diferentes mercados para continuar cerrando el bache existente entre la imagen y la realidad de la oferta española.

Se ha producido un avance claro de la posición del Made in Spain, pero es preciso seguir impulsando la imagen de nuestro país en el exterior

El ICEX desarrolla y cataliza una amplísima actividad promocional en el mundo. Organiza cada año más de 2.600 actividades de promoción en todo el mundo, en las que se tiene muy en cuenta la proyección de una imagen de calidad, fiabilidad, prestigio, innovación y modernidad.

Por otra parte, el ICEX ha diseñado y puesto en marcha una serie de planes de promoción específicos para aquellos sectores que tienen mayor capacidad de proyección, de imagen y de arrastre de la de otros. En este sentido, cabe destacar el impulso que en los últimos años se ha dado a la promoción de sectores como la Moda, el Hábitat, los Vinos, el Audiovisual, las Industrias Culturales y sectores con alto contenido tecnológico. Dentro de estos últimos, destacan las actividades de comunicación realizadas a lo largo de 2007, tales como la difusión de la marca «España, technology for life», sobre la oferta tecnológica española.

El ICEX apoya a sectores con fuerte proyección de imagen, como la moda, las industrias culturales, el hábitat, los vinos y sectores con alto contenido tecnológico

También, de acuerdo con la filosofía de que una de las vías para mejorar la Imagen de España en el exterior es la de promover una mayor difusión a Implantación de las marcas de sus empresas en los mercados internacionales, el Plan de Apoyo a las Marcas Españolas y el Plan de difusión internacional de la Innovación Empresarial Industrial ya citados son un instrumento de relevante repercusión en la imagen del *Made in Spain*.

El ICEX colabora, por otra parte, con el Foro de Marcas Renombradas Españolas (FMRE) a través de la Fundación del mismo nombre, de la que el ICEX es patrono fundador. Desde el año 2001, el ICEX ha colaborado activamente con el FMRE a través de la definición, cofinanciación y desarrollo conjunto de actividades en el ámbito de la promoción internacional, como investigaciones, encuestas sobre imagen de España, publicaciones técnicas y de Imagen/prestigio, seminarios y encuentros sobre la importancia de la marca, et- cétera. Durante 2007 se ha puesto en marcha una colaboración específica con el Foro de Marcas Renombradas, mediante la cual se ha prestado asesoría específica sobre promoción de marcas a las empresas solicitantes del Plan de Marcas que así lo han deseado.

Además, el ICEX apoya la difusión de las marcas españolas en el exterior y colabora con otras instituciones, públicas y privadas, en la elaboración de estudios sobre el Made in Spain y la imagen de España en el exterior

Asimismo el ICEX es cofundador e impulsor del Proyecto Marca España, junto con el Real Instituto Elcano de Estudios Estratégicos Internacionales, la Asociación de Directivos de Comunicación y el Foro de Marcas Renombradas.

6.23.6. Mejora de los sistemas de información sobre mercados internacionales.

Por lo que respecta á las *políticas de información, formación y promoción de la inversión en el exterior*, la actividad del ICEX para fomentar la internacionalización de la empresa española se ha centrado en los siguientes aspectos:

En cuanto a las *políticas de información*, la actividad de ICEX se ha centrado en la potenciación del uso de las nuevas tecnologías para su difusión. En este sentido, durante 2007 se han consolidado los servicios del Centro de Información de la Secretaría de Estado y se ha puesto en marcha la prestación de un nuevo servicio de información personalizada. Asimismo, se ha profundizado en el desarrollo del Sistema de Portales de la Administración Comercial Española y del sistema de difusión de oportunidades de negocio.

- Una vez finalizada la implantación del *Centro de Información* en la totalidad de las Oficinas Económicas y Comerciales, el Centro ha venido atendiendo un número creciente de consultas, que en el ejercicio 2007 ascendió a 109.158.

- Durante 2007 se inició la implantación progresiva de la Red de Oficinas Económicas y Comerciales de un nuevo nivel de apoyo a las empresas y entidades españolas en proceso de internacionalización: la prestación de servicios personalizados y adaptados a las necesidades específicas del negocio de cada cliente en los diferentes mercados. Con ello se pretende ofrecer un complemento al apoyo que se ofrece a las empresas a través de servicios individualizados de calidad. A lo largo de 2008 está previsto extender la prestación de servicios personalizados a toda la Red de Oficinas Económicas y Comerciales.

- Por otra parte, durante 2007 se ha continuado desarrollando el *Sistema de Portales de la Administración Comercial Española*, de forma que a los portales icex.es, y los portales inversos americano, chino, japonés, portugués y alemán, se han unido tres nuevos portales destinados a mercados específicos: en francés, ruso y árabe y se ha iniciado el desarrollo de un portal turco, que estará accesible en 2008. Además, la nueva versión de icex.es, operativa desde este año, es más accesible, mejor estructurada y de acceso más rápido. Su estructura y contenido se han organizado de acuerdo con las necesidades de los usuarios, potenciando la prestación de los servicios del Instituto a través del portal (administración electrónica).

- En 2007 se han integrado al *sistema de difusión de oportunidades de negocio* cerca de 3.641 nuevos suscriptores que, además de consultar la base de datos del Sistema, recibirán alertas informativas sobre demandas, oportunidades de inversión, licitaciones en países industrializados, y programas, proyectos y licitaciones en países en vías de desarrollo, en función del perfil de interés mostrado.

- ICEX, primera editorial española en temas de comercio internacional, que ha ido consolidando las líneas editoriales maestras en base a la experiencia de más de 20 años, produjo en 2007, 33 fichas país y 13 libros dentro de las colecciones de Guías de

La información es una herramienta de máxima importancia para la internacionalización de las empresas

El sistema de portales de la Administración Comercial Española se refuerza con ocho portales inversos: el estadounidense, el chino, el japonés, el alemán, el portugués, el francés, el ruso y el árabe, dirigidos a los potenciales importadores y distribuidores de productos españoles en estos mercados

El Centro de Información de la Secretaría de Estado resuelve las consultas de empresas españolas y extranjeras sobre temas relacionados con la internacionalización

La prestación de servicios personalizados por la Red de OFECOMES busca atender a las necesidades particulares de las empresas en los mercados externos

Negocios, Claves de la Economía Mundial, Cuadernos Básicos, Manuales y Serie Maior. Además de estas ediciones, el Instituto publica de forma periódica tres revistas: *El Exportador*, *Spain Gourmetour* (ambas en ediciones papel y digital) y *Travel, Food & Wine Spain Gourmetour*, dirigida al consumidor final y distribuida en Irlanda, en el Reino Unido y en Estados Unidos.

6.23.7. Fortalecimiento de la inversión en capital humano a través del impulso a los programas de formación.

Con relación a las *políticas de formación*, en 2007 se ha continuado fortaleciendo la inversión en capital humano como herramienta fundamental para dotar de bases sólidas al proceso de internacionalización a través de los programas de becas y de formación empresarial y de una mayor proyección de la Fundación Centro de Estudios Comerciales (CECO).

El programa de formación de jóvenes profesionales especializados en la prestación de servicios de internacionalización se refuerza con un incremento del número de becas y un mayor apoyo idiomático

- En el año 2007, 329 jóvenes licenciados se beneficiaron del *programa de becas en primera fase* en sus distintas modalidades (internacionalización, periodismo e informática) y 295 accedieron a las becas en empresas. En total, el ICEX ha apoyado a 624 becarios frente a los 626 del año anterior. Adicionalmente, 33 profesionales extranjeros procedentes de China, India, Rusia, Rumania, Bulgaria, EEUU, Marruecos y Turquía accedieron al nuevo programa PROPEX de captación y formación de profesionales extranjeros. Se ha lanzado en 2007 también un nuevo programa de formación de profesionales extranjeros (15 para 2007-2008) en alta gastronomía española, que combina objetivos de imagen con los de formar una red de profesionales internacionales comprometidos con la difusión y promoción de la cocina y alimentos españoles.

Asimismo, en 2007 el programa PROPEX se ha extendido a un mayor número de países. Su objetivo es la captación y formación de profesionales extranjeros que puedan incorporarse a los planes de internacionalización de empresas españolas

- En el área de la *formación empresarial*, en 2007 el ICEX ha dado respuesta a las demandas formativas del sector empresarial exportador español mediante la organización de 151 seminarios de internacionalización y 154 jornadas y seminarios de análisis de mercados exteriores. Además, 55 nuevas jornadas y seminarios se añadieron al Aula Virtual durante 2007, con lo que un total de 235 jornadas y seminarios y más de 500 conferencias organizadas por ICEX están disponibles para los usuarios *on line*.

- En 2007 se han suscrito diversos convenios con distintas CC.AA. con el objetivo de adaptar la oferta formativa a las empresas de cada una de ellas y a fin de coordinar actuaciones de formación organizadas por las distintas instituciones.

- A través del *Punto de Encuentro Internacional de Exporta 2007*, el ICEX continuó aproximando la realidad de los mercados exteriores al colectivo de empresarios españoles, que mantuvieron en esa edición entrevistas con 55 Consejeros Económicos y Comerciales. En el seno de la feria se organizaron además 32 seminarios y talleres.

- Por último, el ICEX ha sacado adelante en 2007 tres nuevos proyectos en el marco de su política de formación: el Centro de Experiencias de Internacionalización; Pasa-
porte al Exterior; y el Centro Virtual de Internacionalización. El Centro de Experiencias y

el Centro Virtual analizan experiencias de éxito de empresas españolas. Pasaporte al Exterior sirve como herramienta de gestión, formación e información en la actividad internacional de la empresa.

6.23.8. *Apoyo al desarrollo de estrategias de inversión y cooperación empresarial en el exterior*

En el área de la *promoción y apoyo a las inversiones españolas en el exterior*, ICEX presta un apoyo integral en cada una de las etapas del proceso de internacionalización, desde la decisión de acometer un proyecto en el exterior hasta el apoyo en la puesta en marcha del mismo.

- Con objeto de promover las inversiones productivas y la cooperación empresarial y estratégica mediante la identificación de socios y un mejor conocimiento del mercado en destino, en 2007 se organizaron 7 *Foros de Inversiones y Cooperación Empresarial* centrados en los mercados de Colombia, EEUU, Brasil, Marruecos, Polonia, China y Turquía en los que un total de 256 empresas españolas tuvieron la ocasión de entrar en contacto con 1.075 potenciales socios locales con los que evaluaron la posibilidad de desarrollo conjunto de proyectos de inversión o cooperación empresarial.

- Por otra parte, se celebraron 10 *Encuentros Empresariales* centrados en los mercados de Japón, Argelia, Egipto, Hungría, Vietnam, Rusia, México, Australia, Corea e India.

- ICEX participó asimismo en la organización de 7 encuentros empresariales dentro de los programas europeos AL-INVEST, ASIA-INVEST y PROINVEST, que forman parte de la estrategia de cooperación regional que establece la UE con América Latina, Asia, los países ACP (África Subsahariana, Caribe y Pacífico), y África Austral, respectivamente, con el objeto de contribuir a su integración política, comercial, económica y financiera.

- A través del *Programa de Apoyo a Proyectos de Inversión* (PAPI) ICEX contribuyó financieramente en 2007 al desarrollo de 179 proyectos de inversión y de cooperación empresarial de carácter productivo de empresas españolas en el exterior.

- Dentro de las actividades organizadas en colaboración y cofinanciación con instituciones multilaterales, destacan las desarrolladas en el marco del *acuerdo de colaboración* que ICEX tiene suscrito con el CDE (*Centro para el Desarrollo de la Empresa*) en virtud del cual ambas instituciones promueven y apoyan conjuntamente el desarrollo de las empresas y organizaciones profesionales del sector privado en los países ACP (África, Caribe y Pacífico), en complementariedad con la Comisión Europea, la Secretaría del Grupo de Países ACP y el BEI (Banco Europeo de Inversiones). En 2007, en el marco de este acuerdo, fue apoyado 1 proyecto de inversión de empresas españolas.

En 2007 se apoyaron 19 proyectos en 10 países en el marco del *Programa de Prospección de Inversiones en el Exterior* (PROSPINVER), como herramienta de apo-

ICEX impulsa la inversión española en el exterior, especialmente de la pequeña y mediana empresa, en mercados prioritarios a través de distintos programas, entre los que destacan los Foros de Inversiones y Cooperación Empresarial y el Programa de Apoyo a Proyectos de Inversión (PAPI)

Adicionalmente, el programa PROSPINVER funciona plenamente, con apoyo a proyectos en diversos países y se consolida el programa PIDINVER

yo a las empresas españolas que deben realizar viajes de prospección de inversiones para tomar la decisión de emprender un proyecto. Se consolidó asimismo el *Programa de Identificación y Difusión de nuevas iniciativas de inversión en el exterior* (PIDINVER), con el estudio y difusión de 100 proyectos en China y el inicio de gestiones para la puesta en marcha del programa en Argelia e India.

6.24. La actividad del Cesce en 2007

6.24.1. La emisión de seguro por cuenta del Estado

En el año 2007, el valor de las operaciones aseguradas por cuenta del Estado alcanzó 5.693 millones de euros, un 14,3 por 100 menos que en 2006.

El seguro emitido fue de 5.436,4 millones de euros, un 11,8 por 100 por debajo de la cifra correspondiente al año anterior. Excluidas las modalidades de PAGEX y P100 y MULTIMERCADO, el seguro emitido alcanzó un total de 1.192,6 millones de euros, importe que respecto al año 2006 representa una caída de casi un 37 por 100. A pesar de este descenso, la cifra de contratación de 2007 está en línea con las registradas en los años precedentes (2003 a 2005) que promediaban unos 1.000 millones de euros anuales. El año 2006 fue un año extraordinario de contratación, que superó el promedio anteriormente establecido en un 50 por 100.

Cesce aseguró por cuenta del Estado 5.436 millones de euros

Las operaciones se concentraron en Marruecos y México

Los principales destinos de la emisión fueron Marruecos con un 8,7 por 100 del total emitido y México con un 6,2 por 100. Les siguen Turquía (3,8 por 100), República Dominicana y Argelia, con poco más del 2,5 por 100 cada uno.

La distinción del seguro en las distintas modalidades de crédito merece los siguientes comentarios:

- *Crédito Comprador*

La emisión de seguro en la modalidad de «Crédito a Comprador» alcanzó la cifra de 928,23 millones de euros, que supone un descenso del 40 por 100 respecto al año 2006.

Los principales países receptores de exportaciones aseguradas correspondientes a operaciones con financiación a más de un año han sido Marruecos (32 por 100), República Dominicana (13 por 100), Chile y México (9 por 100 cada uno) y Reino Unido (8 por 100) que concentran entre los cinco, prácticamente el 71 por 100 del volumen de las exportaciones aseguradas en el año 2007 en esta modalidad.

Cabe destacar una operación con Marruecos, consistente en el suministro de vehículos todo terreno, ambulancias y camiones, que ha aglutinado el 26 por 100 de la emisión en crédito comprador de 2007.

- *Crédito Suministrador*

En «Crédito Suministrador» ha experimentado una recuperación que contrasta con la tendencia descendente de los últimos años, si bien continúa registrando cifras modestas. El total de seguro emitido alcanzó en 2007 un importe de 49 millones de euros, que frente al año 2006 representa un incremento del 62 por 100, y sitúa a la emisión en esta modalidad en el nivel de 2004. Casi un 56 por 100 de este importe corresponde a operaciones de plazo inferior a dos años y el 44 por 100 restante a operaciones de medio y largo plazo.

- *Póliza de Seguro de Confirmación de Créditos Documentarios*

En cambio, la emisión de seguro en Créditos Documentarios ha acusado una caída aún más acentuada que en años anteriores: en 2007 sumó 71 millones de euros, lo que supone una disminución cercana al 57 por 100 respecto a la cifra de 2006 (164 millones de euros). Como consecuencia, la emisión en 2007 en esta modalidad es apenas la cuarta parte de la registrada en 2004.

En cuanto a su distribución geográfica, Irán concentra el 45 por 100 del seguro emitido en el año. Turquía supone el 9 por 100, seguida por Líbano (casi 7 por 100), Venezuela y Marruecos (algo más del 4 por 100 cada uno).

- *Póliza Abierta de Gestión de Exportaciones, Póliza 100 y Multimercado*

La emisión de seguro en el ejercicio 2007 por cuenta del Estado en esta modalidad ascendió a 4.270 millones de euros, prácticamente igual a la de 2006 (4.276,5 millones de euros).

Como principales destinos destacan, en Latinoamérica, México, Brasil, Colombia, Argentina y Venezuela, que concentran unos 509 millones de euros, lo que supone el 12 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 Lituania, que suman entre los tres un total de 342 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, que este año ha superado a Egipto; en conjunto, estos países suponen el 6,2 por 100 de la emisión en estas modalidades (267 millones de euros). Turquía sigue siendo un destino individual importante de la emisión, que se mantiene estable en torno al 3,7 por 100 en los últimos años.

El riesgo asumido por cuenta del Estado asciende a 9.742 millones de euros

El riesgo en vigor asumido por cuenta del Estado a finales de 2007 ascendía a 9.742 millones de euros, un 5,14 por 100 menos que el año anterior. Continúa de esta forma la tendencia descendente del riesgo, que en 2007 equivalía al 75 por 100 de la cifra de 2003, si bien la mayor reducción se produjo en 2005 y 2006 como consecuencia del gran volumen de recobros recibidos.

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 2007 la primera concentración de riesgo, con un peso del 14,29 por 100 del total. Cuba ocupó el segundo lugar con un 10,59 por 100, y Brasil el tercer puesto con un 7,49 por 100. La cuarta y quinta concentraciones de riesgo fueron Turquía e Irán, con porcentajes muy similares (5,84 por 100 y 5,81 por 100, respectivamente), seguidos de Egipto (4,66 por 100), Rusia (4,49 por 100), China (4,13 por 100), Marruecos (3,6 por 100) y República Dominicana (2,88 por 100).

Los pagos por *indemnizaciones* sobre los riesgos asumidos por Cuenta del Estado ascendieron en el año 2007 a 31,2 millones de euros, lo que ha supuesto una disminución del 37,5 por 100 en relación con esta misma cifra en el año 2006. Esta reducción del importe indemnizado sigue la línea de los dos últimos años y se debe en gran parte a la disminución de los pagos en Angola, México, Malawi, Argentina y Brasil, cuyas indemnizaciones acumuladas han sido inferiores a las practicadas en el año 2006 en 20 millones de euros.

En la distribución de indemnizaciones pagadas por países destaca México como primer país de la relación, con un importe total de 10,15 millones de euros, que ha supuesto el 32 por 100 de la cifra total de pagos efectuados en el año 2007. A pesar de su gran volumen, esta cifra es un tercio menor que las indemnizaciones pagadas en 2006 (año en el que México desbancó a Argentina como principal origen de las indemnizaciones, concentradas fundamentalmente en el sector agrícola).

Irán ha pasado a ocupar el segundo lugar en importancia en el pago de indemnizaciones, después de años sin registrar ningún siniestro, con 8,8 mill.€, casi un 28 por 100 del total. Este aumento obedece al impacto de las sanciones y obstáculos impuestos a las entidades financieras iraníes como consecuencia de su programa nuclear.

Argentina, Costa de Marfil y Brasil, siguen en orden de importancia por este concepto, aunque en todos los casos los pagos se han reducido considerablemente con respecto al año anterior.

Estos cinco países han generado el 93 por 100 de las indemnizaciones pagadas en el año 2007.

Los *recobros* en el año 2007 han alcanzado la cifra de 307,4 millones de euros, lo que supone una pequeña fracción de lo recobrado en los dos últimos años (en 2006 se registró una cifra récord, 1.687,6 millones de euros, debido a los voluminosos prepagos de Rusia y Argelia y al pago de atrasos de Angola), pero está en línea con las cifras de anteriores ejercicios.

Por duodécimo año consecutivo, la diferencia entre recobros obtenidos e indemnizaciones pagadas ha sido positiva. Los recobros superaron a las indemnizaciones en 276,2 millones de euros.

En 2007 sobresalen los recobros de Perú, que anticipó el pago de sus deudas refinanciadas; a mucha distancia se encuentran los de Egipto y República Dominicana.

CUADRO 6.12.
CESCE. PRINCIPALES INDICADORES RIESGOS POR CUENTA DEL ESTADO

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
(1) Seguro emitido neto.....	5.204.764,83	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
(2) Primas devengadas	75.631,40	60.095,90	77.098,89	79.489,39	63.608,98	83.762,96	85.014,52	66.338,73
(3) Indemnizaciones	320.495,35	281.194,97	241.977,78	155.308,67	76.767,27	58.247,92	49.891,96	31.196,63
(4) Recobros.....	436.263,24	436.424,90	270.320,26	308.798,26	265.449,00	856.385,93	1.687.569,26	307.398,04
(5) Siniestralidad neta (3) – (4) .	-115.767,89	-155.229,93	-28.342,48	-153.489,59	-188.681,73	-798.138,01	-1.637.677,30	-276.201,41

Fuente: CESCE.

En el año 2007, además del acuerdo de prepago de Perú se firmó otro con Macedonia, así como un nuevo *Convenio Bilateral de Refinanciación*, en este caso con Haití.

El importe total de las sumas refinanciadas, incluyendo cuotas atrasadas y créditos pendientes de vencer, ascendió a 35,2 millones de euros, de los cuales 30,6 fueron condonados (la condonación corresponde a Honduras en su práctica totalidad).

El *flujo total de caja*, incluido el cobro de primas y recobros y pagos por indemnizaciones, asciende en 2007 a 338,7 millones de euros, presentando, por tanto, de nuevo cifras positivas como ocurre desde hace doce años, momento en que se invirtió la tendencia negativa que prevaleció en el período 1982-1995.