Capítulo 6

La política comercial española

6.1. La Ronda de Desarrollo de Doha: suspensión y reanudación de las negociaciones

La Organización Mundial del Comercio ha jugado un papel significativo en un mundo cada vez más globalizado. Es la organización en que se basa jurídica e institucionalmente el sistema multilateral de comercio en la actualidad. Hasta el nacimiento de la OMC, el marco multilateral regulador del comercio internacional venía dado por el GATT. La OMC supuso un gran paso adelante para el establecimiento de reglas multilaterales sobre las operaciones comerciales internacionales. Por un lado, al comercio de mercancías regulado por el GATT se añadieron sectores de la actividad económica internacional no incluidos en éste, servicios (GATS) y aspectos de propiedad intelectual relacionados con el comercio (ADPIC), y por otro lado, se reforzó el mecanismo de solución de diferencias que garantiza la aplicación de los Acuerdos.

Desde su creación, ha tenido que afrontar nuevos retos extendiendo su ámbito de debate –aunque no siempre de renegociación– a nuevas áreas: tecnología de la información, «temas de Singapur» (relación entre comercio e inversión, interacción entre comercio y política de competencia, transparencia en la contratación pública y facilitación de comercio), comercio y normas sociales, comercio electrónico, lo que ya quedó reflejado en las dos primeras Conferencias Ministeriales celebradas, tras su creación, en Singapur y en Ginebra.

Tras las dos primeras Conferencias Ministeriales, se vio la necesidad de iniciar una nueva ronda de negociaciones con el fin de afrontar estos nuevos desafíos y aclarar y fortalecer las del sistema multilateral de comercio, además de negociar nuevos compromisos de liberalización. Por este motivo, el lanzamiento de una nueva ronda se propuso a los Ministros en la Tercera Conferencia Ministerial celebrada en Seattle a finales de 1999, en la que no fue posible alcanzar tal objetivo ante la falta de consenso entre los Miembros en cuanto a los objetivos de dicha Ronda.

Acuerdo de Doha, Noviembre 2001: Agenda ampliada

Lo que no pudo alcanzarse en Seattle se logró en noviembre del año 2001 en Doha (Qatar). De este modo la Cuarta Conferencia Ministerial de la OMC adquirió un singular renombre. En particular, el Acuerdo de Doha respondía al objetivo de negociar en la OMC una agenda de temas más amplia que la llamada «agenda incorporada» sobre las negociaciones ya decididas en la Ronda Uruguay, la cual se limitaba a agricultura, servicios y aspectos de la propiedad intelectual relacionados con el comercio. Por el contrario, la Agenda de Doha, además de mucho más ambiciosa, suponía un claro compromiso con el desarrollo.

La Agenda de Doha estableció unos objetivos ambiciosos para proseguir la liberalización del comercio en bienes agrícolas, no agrícolas y servicios, fortalecer y aclarar las reglas del sistema multilateral de comercio y negociar, si para ello se lograra explícitamente un consenso, la extensión de las reglas multilaterales a nuevas áreas relacionadas con el comercio los denominados «temas de Singapur» ya citados.

En septiembre de 2003 en Cancún no se lograron los objetivos

El objetivo de la Conferencia de Cancún, celebrada en dicha ciudad del 10 al 14 de septiembre de 2003, era la revisión a medio plazo del desarrollo de las negociaciones de Doha. Antes de la Conferencia y de acuerdo con el mandato de Doha, en diversas áreas de la negociación se tenían que haber cumplido unos plazos que no se lograron dadas las fuertes divergencias entre los Miembros. Se hicieron esfuerzos especialmente intensos en agricultura y en acceso al mercado para productos no agrícolas (NAMA), para encontrar posiciones comunes y conseguir que la Conferencia cumpliera razonablemente con su papel de revisión a medio plazo y se logró la elaboración de un proyecto de texto de la Declaración Ministerial que fue presentado a los Ministros por el Presidente del Consejo General de la OMC bajo su responsabilidad y en estrecha colaboración con el Director General. A pesar de ello, en Cancún no se lograron los resultados esperados, por un cambio radical en el resultado final de la posición de los países en desarrollo (PVD), individualmente o en grupos (tal como el llamado G-20 en agricultura, ACP… etcétera) y por su rechazo frontal a incluir en las negociaciones la mayoría de los «temas de Singapur» que se habían planteado en la Agenda de Doha.

Pero más tarde se aprobó la Decisión del 1 de agosto de 2004: nuevo impulso

Después de este nuevo escollo para el éxito de las negociaciones, los Miembros de la OMC en Ginebra iniciaron esfuerzos para volver a encauzar las negociaciones. Los trabajos se intensificaron en el primer semestre de 2004, con el nuevo objetivo de alcanzar un paquete de acuerdos-marco para antes de finales de julio. Tras negociar intensivamente en distintos formatos, se alcanzó una Decisión el 1 de agosto.

En la Decisión de 1 de agosto de 2004 se definía un marco de negociación básico, preparatorio para poder lanzar la última y decisiva fase de las negociaciones de la agenda de desarrollo de Doha y se establecía para diciembre de 2005 la fecha de la próxima Conferencia Ministerial. Con este paso se alcanzó el acuerdo que no fue posible lograr en la Conferencia Ministerial de Cancún en septiembre de 2003.

El marco establecido se concentró en las áreas más decisivas de la negociación, aunque se subrayó que la negociación debería abordar también el resto de los temas comprendidos en la agenda Doha. Los elementos fundamentales eran los siguientes: agricultura (competencia de las exportaciones, ayudas internas, acceso a los mercados y el algodón), NAMA, servicios, facilitación de comercio y desarrollo. Pero en el camino se perdió la posibilidad de alcanzar disciplinas en el resto de los «temas de Singapur» (comercio y competencia, comercio e inversiones y transparencia en la 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 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.

Diciembre 2005, avance moderado en Hong Kong

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

La Declaración Ministerial de Hong Kong al menos mantenía vivo el proceso de negociación entre los Miembros, por lo que el resultado de la Conferencia se consideró moderadamente positivo dadas las circunstancias, pues denotaba 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 (agricultura, NAMA, servicios, reglas y desarrollo).

De la misma nació una nueva iniciativa a favor del desarrollo —la denominada *Aid for Trade*— que, aunque está separada de la Ronda de Doha, va a tener una interacción importante con sus resultados y las posibilidades de su aplicación.

6.2. Evolución de las negociaciones de la Ronda de Doha desde Hong Kong

Fracasos en abril y julio de 2006

Pero no pudieron cumplirse dos compromisos contenidos en la Declaración de Hong Kong, que suponían un gran desafío para los primeros meses de 2006: lograr, tanto en agricultura como en NAMA, consensuar las modalidades de negociación para el 30 de abril de 2006 y establecer las listas provisionales de compromisos para el 31 de julio de 2006. También para finales de julio se había encomendado a los negociadores la obtención de avances concretos en las negociaciones de servicios y reglas.

Tras el reconocimiento de que a finales de abril no iba a ser posible alcanzar un acuerdo sobre las modalidades de negociación de agricultura y acceso al mercado de productos no agrícolas, se decidió retrasar los plazos hasta finales de julio y continuar en lo demás con el calendario previsto.

En un principio había un consenso general sobre la urgencia de avanzar y la necesidad de alcanzar un equilibrio entre los temas, lo que hizo albergar esperanzas en las

reuniones celebradas en los márgenes de la Cumbre del G8 celebrada en San Petersburgo los días 17 y 18 de julio. Pascal Lamy, Director General de la OMC, tras una reunión celebrada el 23 de julio con los países clave —en la que EEUU se mostró inamovible en su postura—, decidió que había que suspender las negociaciones *sine die* hasta que hubiera una mejor disposición de los miembros para acercar sus posiciones, en ese momento irreconciliables.

La negociación se reanuda en febrero de 2007

En el periodo de suspensión se han celebrado consultas bilaterales y plurilaterales, mediante la llamada «diplomacia discreta», pero no ha habido reuniones formales de negociación. El ambiente en Ginebra era muy pesimista desde la suspensión de las negociaciones en julio de 2006, pero ha cambiado a partir de la reunión bilateral en Washington de principios de enero de 2007 entre Durão Barroso y Bush, y se ha concretado en los resultados de la reunión de unos 30 Ministros de Comercio en los márgenes de la Cumbre Mundial de Davos a finales de enero. No se ha producido «el gran paso adelante» que esperaban los más optimistas, pero se ha conseguido reanudar las negociaciones aunque sin establecer una fecha límite para ellas, tal como lo ha acordado el Consejo General de la OMC, el de 7 de febrero, que ha considerado necesario regresar del ámbito bilateral al multilateral y que el proceso debe guiarse por criterios de transparencia, abarcar a todos y basarse en el liderazgo de los presidentes de Grupos de Negociación.

Muchos miembros de la OMC consideran que el desbloqueo efectivo depende de que EEUU haga un esfuerzo mayor en la oferta de reducción de su ayuda interna agrícola y disminuya sus exigencias a los demás miembros, que la Comunidad mejore su oferta en acceso al mercado de productos agrícolas y que Brasil, India, China y Sudáfrica muestren mayor flexibilidad en cuanto a los compromisos que pueden aceptar, en particular en NAMA y en servicios.

En Ginebra se cree que entre EEUU y la Comisión Europea hay un principio de entendimiento en las materias agrícolas, siendo el punto de partida la oferta del G20 pero pensando en construir las cifras de abajo a arriba, para asegurar que las concesiones reales son significativas. Ha habido muchas conversaciones discretas entre la Comisión y la Administración comercial de EEUU, pero la Comisión insiste en que no se ha tratado de negociaciones y que no se han barajado cifras. En realidad, EEUU habría concretado sus aspiraciones reales de mejoras en acceso a los mercados comunitarios.

El Comisario Mandelson ha declarado, a pesar de la reticencia de un buen número de Estados miembros, que la Comunidad estaría dispuesta a mejorar su oferta de reducción arancelaria agrícola —que era una reducción media del 39 por 100— hasta cerca del 54 por 100 de media, con mayores reducciones para los aranceles más elevados, si viniera acompañada de acuerdos para el recorte de las barreras en los productos no agrícolas y en los servicios.

Pero, aunque un acuerdo básico en los distintos pilares de agricultura es una condición necesaria, no es suficiente para asegurar que se puedan acordar unas modalidades detalladas completas que lleven a un final rápido de la Ronda, puesto que hay muchos aspecto de NAMA, servicios, reglas y elementos del paquete de desarrollo que

son muy importantes para diversos miembros de la OMC, en los que un desacuerdo puede hacer descarrilar las negociaciones y causar el fracaso de la Ronda. Dada la importancia real de los otros temas, no se podrá lograr nada si una mejora de las ofertas en agricultura no va acompañada de un paquete que se considere suficiente en las otras áreas por parte de todos los miembros, incluidos los dos grandes negociadores. La Comunidad debería obtener beneficios comparables a cambio de sus concesiones agrícolas y EEUU tiene ambiciones de acceso al mercado en las otras dos grandes áreas (algunos sectores de NAMA y de servicios) e importantes dificultades para aceptar mayores disciplinas en antidumping y en Indicaciones Geográficas.

Por otra parte, EEUU tropieza de momento con dos obstáculos importantes para poder llegar a los acuerdos que permitan dar el «gran paso adelante» necesario: el margen que le pueda conceder la nueva *Farm Bill* para reducir su ayuda interna distorsionante hasta los niveles máximos aceptables para los otros miembros y la terminación en julio de 2007 de la *Trade Promotion Authority* al Presidente (más comúnmente conocida como *Fast Track*). La Administración de EEUU considera que necesita que se despeje la situación en cuanto al primer obstáculo, aunque no parece preocuparle seguir negociando sin *fast track*, si puede conseguir que la nueva TPA se vote en el Congreso en octubre o noviembre. De modo que no cabe esperar un acuerdo sobre las modalidades de negociación al menos hasta junio de 2007.

6.3. Los tres grandes capítulos de acceso al mercado

6.3.1. Agricultura

Agricultura

Las negociaciones han sido intensas, en los tres pilares: competencia de las exportaciones, apoyo interno y acceso al mercado.

En Hong Kong la UE aceptó fijar el año 2013 para la eliminación total de las subvenciones a la exportación de productos agrícolas, siempre que al mismo tiempo que se apliquen de manera paralela 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). Una parte sustancial de la eliminación se deberá haber efectuado a la mitad del período de aplicación de los acuerdos finales.

El procedimiento consistente en fijar límites generales a la ayuda interna y a las grandes cifras que es preciso acordar en acceso al mercado no ha dado grandes resultados, porque lo que de verdad interesa a los miembros de la OMC es la mejora de las condiciones reales de acceso al mercado y de competencia entre los operadores de los diversos miembros. Por ello, ahora se trabaja discretamente en el denominado *reverse engineering*, partiendo de los resultados que se quieren lograr, para establecer las fórmulas y cifras que es preciso acordar para conseguirlos. Además de las grandes cifras, hay aspectos difíciles de solucionar, como son: los límites específicos por producto para el apoyo interno; las denominadas «tres eses»: el tratamiento de los productos sen-

sibles y, en el trato especial y diferenciado, de productos especiales y del mecanismo especial de salvaguardia. No se mencionan a menudo, pero hay dos aspectos más que será preciso acordar: la pervivencia de la denominada «cláusula de paz» en cuanto al apoyo interno y los productos con cláusula de salvaguardia, sistema de protección temporal que se puede activar ante un comportamiento preestablecido del volumen de importaciones o de sus precios. Hay además problemas en sectores concretos: los productos tropicales, el plátano, el algodón y el azúcar.

6.3.2. NAMA

NAMA

Para los productos industriales (que incluyen los productos pesqueros) se trabaja sobre la denominada «fórmula suiza», que comprime la protección arancelaria mediante reducciones mayores para los aranceles más elevados y establece un(os) límite(s) máximo(s) para los derechos arancelarios de todos los miembros. Existen además propuestas de tratamiento sectorial más ambicioso (como en bienes medio-ambientales), mayores disciplinas horizontales y sectoriales en materia de Barreras no Arancelarias y es preciso solucionar diversos problemas específicos: los derivados de la erosión de preferencias, los que sufren las economías pequeñas y vulnerables, los de los miembros de reciente adhesión…

6.3.3. Servicios

Servicios

En Hong Kong se fijó el plazo del mes de febrero de 2006 o lo antes posible después de esa fecha para la presentación de demandas plurilaterales y el 31 de julio para la presentación de una segunda serie de ofertas revisadas. Las demandas plurilaterales se elaboraron desde principios de 2006 por los principales países interesados en la apertura de los mercados de servicios y se presentaron 21 demandas colectivas o plurilaterales, siendo las últimas las relativas a transporte aéreo, modo 4 y modos 1 y 2, distribución y exenciones NMF. Sin embargo, las ofertas revisadas han sido decepcionantes, pues los miembros se han limitado a ofrecer la consolidación —y no totalmente— de las liberalizaciones autónomas vigentes, de modo que no hay ofertas de mejora genuina de acceso a los mercados. En julio, la Comunidad tenía preparada su oferta revisada y además propuso un documento, copatrocinado por EEUU, Japón y Canadá para la aplicación de las modalidades para los PMA que no alcanzó el acuerdo de todos.

Se pretendía que a finales de julio tuviera lugar una reunión de balance de las negociaciones de servicios, pero la suspensión de las negociaciones paralizó el proceso, que se reanudó informalmente en noviembre y, tras celebrarse un cluster informal de dos semanas que terminó el 2 de febrero, ya con carácter oficial ha tenido lugar una sesión de negociación el 2 de marzo, que sin embargo no ha tratado del proceso de demandas/ofertas.

Otros capítulos

Pero hay otros aspectos de la negociación también muy importantes, en particular la aclaración y mejora de las reglas, los acuerdos sobre facilitación del comercio y el paquete de desarrollo.

En el capítulo de reglas se incluyen las negociaciones sobre Acuerdos comerciales regionales, sobre Antidumping y sobre subvenciones y derechos compensatorios, con un tratamiento separado de las reglas para las subvenciones a la pesca.

En el apartado de acuerdos comerciales regionales se ha avanzado mucho en cuanto a las disciplinas de transparencia, de manera que el 14 de diciembre de 2006 se ha logrado acordar una Decisión del Consejo General para la aplicación provisional de un mecanismo de transparencia.

En el apartado de las reglas Antidumping se ha trabajado mucho en los aspectos técnicos para la mejora de las disciplinas, pero EEUU no se muestra dispuesto a permitir que se aprueben al menos de momento, a pesar de la cantidad de casos que ha perdido en aplicación del sistema de Solución de Diferencias de la OMC.

El trabajo en subvenciones ha sido menos exhaustivo, pues se pretende aplicar, en lo que sea posible, las reglas que se acuerden para los procedimientos Antidumping.

Una excepción en las negociaciones sobre subvenciones es el caso de las reglas sobre subvenciones a la pesca, que tienen interacción con la sobre-pesca; las organizaciones regionales o internacionales para la protección de las especies y la gestión de los recursos escasos; y los aspectos de desarrollo. Hay dos posiciones encontradas, desde la propuesta de una prohibición absoluta por la presunción de que todas las subvenciones tienen efectos desfavorables, hasta un planteamiento que sólo trate de evitar el exceso de capacidad, con versiones diferentes en cuanto a las categorías de subvenciones prohibidas y recurribles, en cuanto a las reglas particulares para los países en desarrollo y en cuanto a las obligaciones de notificación. Noruega parece ofrecer una solución intermedia que basa la prohibición en el tamaño de los buques, y propone que se prohíban las subvenciones destinadas a la construcción, mantenimiento, etc. de los buques con longitud superior a los 15 metros (Japón opina que habría que incorporar también un criterio de tonelaje) y que se consideren prohibidas las subvenciones no notificadas (lo que no ha sido bien recibido por Japón).

Facilitación del comercio

Se trata de lograr un acuerdo que, mediante una modificación de tres artículos del GATT: V (libertad de tránsito), VIII (derechos y formalidades) y X (publicación y aplicación de los reglamentos comerciales), promueva la simplificación de la tramitación aduanera, la eliminación de trabas administrativas, la informatización de los despachos aduaneros, la aplicación del *early arrival*, cambios que reducirán sustancialmente los costes de transacción de las operaciones de comercio internacional en beneficio de todos. Y además, las negociaciones prestan especial atención a la asistencia técnica, la creación de capacidad y el trato especial y diferenciado.

Aunque en Hong Kong no se estableció una fecha límite específica, en julio de 2006 se había avanzado mucho en cuanto a los textos legales que podrían llegar a ser el texto del acuerdo, pero la suspensión de las negociaciones paralizó el proceso.

Para asegurar que se hace posible una aplicación adecuada de los compromisos

que se deriven de las nuevas reglas, se ha acordado una nueva estrategia de la OMC para la cooperación técnica dirigida a la facilitación del comercio de países en desarrollo y menos adelantados, creándose un Fondo fiduciario especial. En particular se pretende ayudar a los PVD para que lleven a cabo sus evaluaciones de necesidades para poder cumplir los compromisos que se deriven del acuerdo de facilitación, para lo que la Secretaría de la OMC ha pedido a los donantes que especifiquen sus posibilidades de financiación y aportaciones en especie.

Desarrollo

La Conferencia de Hong Kong logró un acuerdo importante, que la UE ha venido impulsando desde hace tiempo: la concesión de acceso a los mercados sin aranceles y sin restricciones para todos los productos originarios de los países en desarrollo más pobres. De esta manera EEUU y Japón empezarán a conceder acceso libre a estos países en 2008, como lo viene haciendo la UE desde hace tiempo. Algunos países en desarrollo más adelantados han anunciado que harán un esfuerzo en este sentido.

En algodón, un producto de particular interés para ciertos países en desarrollo, las subvenciones a la exportación se suprimirán en 2006 y las demás ayudas distorsionantes del comercio se reducirán más rápidamente que para el resto de productos agrícolas. El algodón podrá ser importado sin cuotas ni aranceles en cuanto empiece a aplicarse el acuerdo final de la Ronda.

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

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

Los Ministros reconocieron 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, había aumentado de manera sostenida desde el inicio de la Ronda Doha, existía la necesidad de una mayor asistencia.

Tras la celebración de la Conferencia de Hong Kong, el Director General de la OMC designó un Equipo de Trabajo para elaborar recomendaciones sobre la forma de hacer 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).

El Equipo de Trabajo de la OMC estimó 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 recomendó que la OMC estableciera un órgano de vigilancia que realizará periódicamente un examen global basado en informes de distintas partes interesadas. Por otro lado, el Equipo de Trabajo recomendó en su informe que también se debería explorar la necesidad de establecer un instrumento similar al Marco Integrado (1), 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.

La Unión Europea, por su parte, reconoció igualmente en Hong Kong la necesidad de una mayor asistencia y se comprometió 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 reunido en Bruselas en octubre de 2006, adoptó 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 ACP; 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.

España contribuye a reforzar la dimensión de desarrollo de la Ronda Doha, ya sea bilateralmente, con proyectos que ayuden a los países en desarrollo a beneficiarse de los procesos de liberalización derivados de la Ronda, o multilateralmente, con aportaciones a Fondos gestionados por organismos internacionales.

En concreto, España participa en el Fondo Fiduciario Global para el Programa de Desarrollo de Doha, creado en 2001 para financiar actividades de asistencia técnica relacionada con el comercio, de conformidad con un Plan Anual de Asistencia Técnica

(1) El Marco Integrado es un instrumento creado en 1997, a iniciativa del FMI, el Centro de Comercio Internacional, el Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo, la Conferencia de Naciones Unidas para el Comercio y el Desarrollo (UNCTAD), el Banco Mundial y la OMC, para la prestación de asistencia técnica relacionada con el comercio a los países menos avanzados exclusivamente.

que coordina la Secretaría de la OMC. España ha contribuido a este Fondo desde su creación, materializándose nuestro compromiso financiero a través de un Memorando de Entendimiento que se firma anualmente con la OMC.

Adicionalmente, en 2007 también se va a formalizar la participación española en un Fondo Fiduciario para la Facilitación del Comercio que va a ser gestionado por la Secretaría de la OMC. La Facilitación del Comercio es uno de los capítulos de negociación de la Ronda Doha que forma parte del compromiso único. Se empezó a negociar en 2004 y consiste en la simplificación y armonización de los procedimientos del comercio internacional. La contribución española irá destinada a la identificación de las necesidades nacionales de los países en desarrollo.

La Conferencia de Naciones Unidas para el Comercio y el Desarrollo (UNCTAD) también desarrolla actividades de asistencia técnica e igualmente España participa con aportaciones financieras anuales para el desarrollo de capacidades en el campo, principalmente, de los servicios y las inversiones.

6.4. 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.

Este acuerdo no forma parte de la agenda de Doha ya que los países en vías de 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 empezar 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 estableciendo 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 pro-

Se acuerda un texto provisional

visional y sujeto al resultado que vayan 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 respeta el acervo de las Directivas comunitarias y mejora significativamente en claridad y precisión las prescripciones hoy vigentes

Pero sigue pendiente mejorar el acceso a los mercados

Sin embargo, las negociaciones de acceso al mercado no progresaron. El esfuerzo negociador se tendrá que concentrar, según lo decidido, en los seis primeros meses de este año 2007. Como ejemplo del escaso valor de las ofertas revisadas se puede citar que la de EEUU (presentada en octubre de 2006) reduce la cobertura de Entidades Centrales desde las 87 presentadas cuando se firmó el ACP, hasta las 80 propuestas en esta última oferta y en lo que respecta a los umbrales no ha presentado ninguna modificación con respecto a sus ofertas anteriores.

Por otra parte, el acceso de las PYMEs a la contratación pública, ha suscitado un debate en el seno de la UE. Francia propuso en el Consejo Ecofin de mayo de 2006 el establecimiento de un sistema de acceso preferencial de las PYMEs a la contratación pública. La propuesta tuvo una acogida fría.

Posteriormente, en agosto de 2006, Francia remitió la propuesta al Comité 133 para que éste evaluara la posibilidad de su negociación en el marco de la OMC, concretamente del Acuerdo de Contratación Pública. El objetivo sería la renegociación de este Acuerdo a fin de que la UE estableciera medidas preferenciales similares a las que aplican otros países signatarios del Acuerdo (EEUU, Japón, Canadá y Corea del Sur).

La Comisión se ha opuesto y ha considerado que la propuesta francesa no es necesaria ni compatible con el Tratado de la UE. Además, los datos manejados por la Comisión no reflejan la misma realidad que los aportados por Francia. La Comisión considera que se podrían generar costes adicionales tanto para la Administración como las empresas al tener que establecerse mecanismos de control para verificar las condiciones de las PYMEs beneficiarias. Por otra parte, la definición de PYMEs (250 empleados, ingresos de 50 millones de euros) puede producir distorsiones al modificar el incentivo a la contratación de personal o la periodificación de ingresos. La Comisión considera 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 PYMEs, como por ejemplo, el recurso al sistema de acuerdos marco o la puesta en práctica de reglas relativas a los procedimientos electrónicos.

El Consejo de Ministros del 12 de febrero de 2007 aprobó unas Conclusiones en las que se reitera que el acceso efectivo de las PYMEs a los contratos públicos es de una importancia crucial. Por tanto se invita al Comité Asesor de Contratación Pública a explorar todos los medios para mejorar el acceso a los contratos públicos en la UE y en el resto del mundo. El Consejo subraya la importancia de una conclusión rápida y exitosa de las negociaciones que están desarrollándose en el marco del ACP, y hace un llamamiento al resto de miembros del Acuerdo para que mejoren sus ofertas. Esta revi-

sión debería llevar a una mejora generalizada del acceso a los mercados de contratación entre los miembros del Acuerdo de Contratación Pública, terminando con el desequilibrio existente. Asimismo, el Consejo lamenta que el nivel de ambición entre algunos de nuestros socios del ACP no se corresponda con los compromisos que la CE está dispuesta a acometer.

6.5. 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. En una primera etapa, el gobierno del país que solicita la adhesión ha de informar de todos los aspectos de sus políticas comerciales y económicas que tengan relación con los Acuerdos de la OMC; se trata de conseguir la adecuación de la legislación y actuación comercial del candidato a las normas de la OMC. Paralelamente, se inician conversaciones bilaterales entre el potencial nuevo miembro y los distintos países ya miembros de la Organización. Las negociaciones bilaterales de acceso a mercado en mercancías y servicios permiten dar respuesta a los diferentes intereses comerciales de los países. La Comisión Europea negocia en nombre de la Unión Europea y sus ahora 27 Estados miembros.

Los acuerdos bilaterales que se alcancen se extienden, después de la adhesión, con carácter general a todos los Miembros de la OMC. Concluidas las negociaciones bilaterales, se establecen igualmente las condiciones de adhesión, donde se enumeran los compromisos que en el marco jurídico e institucional para el comercio adquiere el futuro miembro.

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. Las reuniones multilaterales se canalizan a través de Grupos de Trabajo integrados por Miembros de la OMC.

Con Vietnam la OMC pasa a tener 150 miembros

La adhesión más reciente se ha producido el 11 de enero de 2007, con la incorporación de Vietnam, pasando a ser 150 los Miembros de la OMC. El paquete de adhesión de Tonga está aprobado desde diciembre de 2005 pero este país no se ha podido todavía incorporar al no haber finalizado sus propios trámites internos.

En el caso de Vietnam, los trabajos para su adhesión a la OMC comenzaron en enero de 1995. Con su adhesión asume numerosos compromisos que quedan recogidos en los documentos de adhesión. Vietnam es un país que ha demostrado de qué manera el hecho de anclar las reformas internas en el marco de la OMC puede arrojar resultados espectaculares. El crecimiento económico en 2005 fue superior al 8 por ciento, la inversión extranjera directa ascendió de forma acentuada a más de 6.000 millones de dólares, y las exportaciones aumentaron en más del 20 por ciento. Indudablemente, la adhesión de Vietnam a la OMC plantea también importantes desafíos que es de espe-

rar supere aprovechando al máximo las oportunidades que se derivan de su pertenencia al sistema multilateral de comercio.

En la actualidad, existen 29 procesos de adhesión pendientes (2) Uno de los países que lleva más tiempo negociando su adhesión a la OMC es la Federación Rusa. El Grupo de Trabajo se estableció en junio de 1993 y desde entonces se ha reunido en 30 ocasiones, la última de ellas en marzo de 2006. Después de esa reunión, el proceso de adhesión de Rusia a la OMC recibió un impulso con la firma el 19 de noviembre de 2006 del acuerdo bilateral con Estados Unidos, que permitió alimentar las expectativas de una pronta adhesión a la OMC. Sin embargo, aún quedan cuestiones técnicas importantes pendientes que no hacen factible asegurar que la adhesión se vaya a formalizar en los próximos meses. Últimamente, también se han intensificado las negociaciones con Ucrania, país con el que se celebró la decimosexta sesión del Grupo de Trabajo para la adhesión en junio de 2006.

Además del Grupo de Trabajo para la adhesión de Rusia y Ucrania, en 2006 también se han reunido los Grupos de Azerbaiyán, Bután, Kazajstán, Laos, Líbano, Montenegro, Serbia, Tayikistán y Yemen.

Finalmente, en los últimos meses ha sido designado Presidente del Grupo de Trabajo de Libia el Representante Permanente Adjunto español en Ginebra, convirtiéndose en el primer español sobre el que recae la Presidencia de un Grupo de Trabajo.

6.6. Exámenes en la OMC de las políticas comerciales: el último examen de la Comunidad Europea

Para los operadores económicos es esencial tener acceso a la información sobre las condiciones a que están sometidas las distintas operaciones económicas en los países en los que quieren operar y no siempre son conscientes de que la página web de la OMC (3) es una fuente inapreciable de información. Para el objetivo de información a las empresas, además de las listas de compromisos de los miembros de la OMC, destacan la puesta a disposición de la información contenida en las diferentes notificaciones obligatorias para los miembros y el contenido de los informes y preguntas en el marco de los «exámenes entre iguales» que se llevan a cabo mediante el Mecanismo de Examen de las Políticas Comerciales (MEPC).

Estos exámenes forman parte de lo acordado en la Ronda Uruguay, pero se iniciaron varios años antes de que acabara la Ronda, a partir de 1999, siendo uno de los primeros resultados de las negociaciones. Mientras permaneció el GATT, los exámenes se centraban en el comercio de mercancías pero, a partir de la creación de la OMC en 1995, su ámbito se amplió a los servicios y los derechos de propiedad intelectual.

(2) Afganistán, Argelia, Andorra, Azerbaiyán, Bahamas, Bielorrusia, Bután, Bosnia-Herzegovina, Cabo Verde, Etiopía, Irán, Irak, Kazajstán, Laos, Líbano, Libia, Montenegro, Rusia, Samoa, Santo Tomé y Príncipe, Serbia, Seychelles, Sudán, Tayikistán, Tonga, Ucrania, Uzbekistán, Vanuatu y Yemen.

(3) http://www.wto.org/indexsp.htm

Los objetivos perseguidos con estos exámenes periódicos son:

- aumentar la transparencia y la comprensión de las políticas y prácticas comerciales de los países mediante una vigilancia constante

- permitir la evaluación multilateral de los efectos de las políticas en el sistema de comercio mundial

- mejorar la calidad de los debates públicos e intergubernamentales sobre las distintas cuestiones

Todos los Miembros de la OMC son objeto de examen, pero la frecuencia con que se realiza el examen de cada país depende de su nivel de participación en el comercio mundial. La Comunidad, al igual que EEUU, Japón y Canadá, se examina una vez cada dos años, y el octavo examen ha tenido lugar los días 26 y 28 de febrero de 2007 (4).

En el Informe de la Secretaría destacan algunos aspectos:

- Se señala que la Comunidad ocupa el primer lugar entre los mayores exportadores de mercancías del mundo y el segundo entre los mayores importadores, que sigue siendo el primer exportador y el primer importador de servicios,

- Considera que, aunque la economía comunitaria ha seguido sosteniendo el crecimiento mundial al mantener abierto su mercado, subsisten obstáculos al comercio en algunas áreas, principalmente la agricultura.

- En el informe se afirma que, a pesar de que los agricultores comunitarios han quedado más expuestos a los mercados mundiales debido a la aplicación de la Política Agrícola Común (PAC) de 2003 en la que se optado por avanzar en la disociación de los pagos a los agricultores de su producción, es necesario seguir reduciendo las subvenciones a la exportación y los aranceles aplicables a la agricultura. La Comisión considera que el informe de la Secretaría no valora en su justa medida el esfuerzo de la PAC reformada para eliminar la distorsiones al comercio derivadas de la protección a la agricultura comunitaria.

- Se pone de manifiesto que, como consecuencia de la tendencia descendente de los precios de importación de algunos productos agrícolas para los que hay protección arancelaria compleja (que no es mediante derechos *ad valorem*), la protección arancelaria según la cláusula de Nación Más Favorecida (NMF), que solamente es aplicable con carácter general a siete de los miembros de la OMC, ha aumentado ligeramente.

- En relación con el sector manufacturero, se afirma que sigue siendo un importante beneficiario de ayuda estatal

(4) La información preparada para el último examen de la Comunidad se encuentra en: http://www.wto.org/spanish/tratop_s/tpr_s/tp278_s.htm

- El sector de mayor importancia por su contribución al PIB real y al empleo es el sector de los servicios. La CE intenta crear para 2010 un verdadero mercado interior para el comercio de servicios y eliminar las diferencias de reglamentación subsistentes entre los Estados miembros. La CE es el segundo consumidor y el mayor importador de energía del mundo, porque su nivel de autonomía de producción solamente llaga a un 50 por ciento.

- El informe hace referencia al marco institucional en el que se desarrolla la política comercial comunitaria, destacando las consecuencias de la adhesión a la UE de 10 nuevos miembros en 2004 y de la extensa red de acuerdos comerciales regionales y de concesiones unilaterales de preferencias y de la actual negociación de Acuerdos de Partenariado económico con los países ACP en sustitución del vigente acuerdo de Cotonú.

6.7. Contenciosos comerciales más importantes

El procedimiento previsto por la OMC para resolver los desacuerdos comerciales en el marco del Entendimiento sobre Solución de Diferencias es vital para garantizar el cumplimiento de las normas y asegurar así la fluidez del comercio. Hasta enero de 2007, en la OMC se han presentado 356 consultas en el marco del Entendimiento de Solución de Diferencias y se han emitido 100 informes de los paneles o del Órgano de Apelación, sin contar los relativos a paneles de cumplimiento (19 informes y 16 arbitrajes). En ese momento existían 25 paneles vivos, exceptuando los paneles de cumplimiento del artículo 21.5 del ESD (como por ejemplo el del régimen comercial del plátano comunitario presentado por Ecuador) que actualmente ascienden a 4.

Principales contenciosos comerciales resueltos

Dentro de un marco general de normalidad y fluidez en las relaciones comerciales, la CE se ha visto envuelta en una serie de contenciosos comerciales, sea como demandante, como demandada o como tercera interesada. A continuación, se hace un breve repaso de los de mayor importancia en el último año.

En primer lugar, cabe destacar que se han resuelto algunos largos contenciosos, como el relativo a las *Foreign Sales Corporations* presentado por la Comunidad contra EEUU, el relativo al Sistema de Preferencias Generalizadas de la Comunidad presentado por India, el de la clasificación arancelaria comunitaria de los trozos de pollo deshuesados, congelados y salados presentado por Brasil, el de los procedimientos aduaneros comunitarios presentado por EEUU y el de las Indicaciones Geográficas Comunitarias presentado por EEUU y Australia, y que la Comunidad ha llegado con Australia a un acuerdo mutuamente aceptable para las partes en el caso de su queja por el sistema de cuarentena de Australia. Hay un caso, el denominado de la «Enmienda Byrd», que está en vías de solución mediante la aprobación en EEUU de una nueva norma que la deroga, pero cuyo periodo transitorio en el que continúa siendo de aplicación el reparto de fondos previsto por la normativa condenada, ha hecho que la Comunidad aumente su nivel de sanciones a partir del 1 de mayo de 2007.

Paneles de cumplimiento

Por otra parte, existen una serie de contenciosos antiguos que todavía no han sido resueltos definitivamente, como son el del régimen comercial del azúcar comunitario, el de la prohibición en la Comunidad de la carne hormonada, el de la moratoria *de facto* en la Comunidad y en algunos de sus EEMM de las autorizaciones para los organismos genéticamente modificados (OGM) y el del régimen comercial comunitario de los plátanos.

Nuevos paneles

Además hay algunos nuevos casos de importante interés sistémico, como son el relativo al procedimiento de reducción a cero (*zeroing*) utilizado por EEUU en los casos de revisión de medidas antidumping, o que afectan a los intereses comerciales comunitarios y españoles, como son los derechos compensatorios de México a las importaciones comunitarias de aceite de oliva, el de la prohibición por Brasil de las importaciones de neumáticos recauchutados —excepto de MERCOSUR— o el panel solicitado por EEUU Canadá y la UE contra China por su régimen de importación de partes, componentes y accesorios de automóvil.

Un caso de quejas recíprocas

Por último hay un caso enormemente complicado que enfrenta a EEUU y la Comunidad (y sus principales firmas constructoras de aeronaves, BOEING y AIRBUS) por sus respectivos regímenes de subvenciones a las grandes aeronaves.

6.7.1. Azúcar en la Comunidad

Azúcar en la Comunidad

En agosto de 2003, también se constituyó un panel contra la Comunidad, solicitado por Australia, Brasil y Tailandia, alegando la existencia de subvenciones prohibidas a las exportaciones comunitarias de azúcar «C» y del azúcar equivalente a las importaciones procedentes de países ACP. Los demandantes argumentaron que las exportaciones de azúcar C gozan en la práctica de una subvención a la exportación (se exporta por debajo del precio de producción) y que las exportaciones de azúcar equivalente ACP (1,6 millones Tm) deben contabilizarse en los compromisos de exportaciones subvencionadas, es decir, se benefician de subvenciones que van en contra del Acuerdo de Agricultura y del Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias. El asunto afecta también, por tanto, a 14 países ACP.

La UE afirmaba que los demandantes ya conocían que el azúcar C no se incluía en la base de cálculo para realizar la reducción. Además, otros países también realizan apoyo interno a los precios y exportaciones por debajo de coste. Finalmente invocaba el principio *estoppel*, en virtud del cual un país que ha confiado en las consideraciones y compromisos de otro no debe sufrir perjuicios como consecuencia de dicha confianza.

Los argumentos de la Comunidad fueron rechazados por el panel, que consideró que el azúcar C recibe subvenciones a la exportación al existir incentivos tanto para los productores de remolacha como para los productores de azúcar para sobrepasar las cuotas A y B, aunque el azúcar C tenga que ser exportado y sea necesaria una subvención cruzada procedente de las ganancias obtenidas mediante las cuotas A y B. La autoridad controla todo el complicado mecanismo de aportaciones y pagos, y, como el azúcar C tiene que ser exportado, se trata de una subvención a la exportación.

En conclusión, el panel concluyó que la Comunidad ha concedido desde 1995 subvenciones a la exportación en el sentido del artículo 9.1.a) del Acuerdo de Agricultura a las exportaciones equivalentes del azúcar ACP/India y también ha concedido desde 1995 subvenciones a la exportación en el sentido del artículo 9.1.c) del Acuerdo de Agricultura a las exportaciones de azúcar C. El informe del Órgano de Apelación, circulado el 28 de abril del año 2005, confirmó esencialmente las conclusiones del panel. El OSD adoptó el informe del órgano de Apelación el 19 de mayo de 2005. Como consecuencia de los resultados del panel, la Comunidad ha modificado su regulación del azúcar mediante el Reglamento del Consejo CE 318/2006, que concede poderes a la Comisión para la puesta en regla del régimen comunitario con las recomendaciones del OSD. La Comisión ha distado los Reglamentos 493/2006 y 769/2006 dentro del periodo razonable establecido por el laudo arbitral de 28 de octubre de 20, que expiraba el 22 de mayo de 2006. Sin embargo los denunciantes consideran que el nuevo régimen comunitario no cumple las recomendaciones del OSD y, desde junio de 2006, la Comunidad y los denunciantes discuten sobre los efectos del nuevo régimen, sin que esté claro si la diferencia continuará mediante el recurso a un panel de cumplimiento.

6.7.2. Organismos Genéticamente Modificados (OGM) en la Comunidad

OGM Comunidad

La Unión Europea ha mantenido desde 1998 hasta 2003 una moratoria *de facto* para la autorización de nuevos productos agrícolas genéticamente modificados (OGM), estando prohibida su producción, comercialización y venta en el territorio de la UE. Por otra parte, seis EEMM (Francia, Austria, Italia, Luxemburgo, Grecia y Alemania) han mantenido provisionalmente una salvaguardia acorde con las disposiciones del Reglamento 258/97 consistente en la prohibición de producir, importar y comercializar en sus territorios incluso aquellos productos aprobados por la Comunidad. EEUU consideró que estas medidas son contrarias a las reglas de la OMC.

EEUU, Canadá, Argentina y Egipto iniciaron un procedimiento de solución de diferencias, participando como terceros Australia, Chile, Colombia, El Salvador, Honduras, México, Nueva Zelanda, Perú y Uruguay. EEUU presentó su solicitud de consultas el 14 de mayo de 2003, con las siguientes quejas:

1. La suspensión por parte de la Comunidad de la consideración de las solicitudes o la concesión de las autorizaciones necesarias.

2. El rechazo de las peticiones concretas de autorización. Se alegaba la existencia de 24 notificaciones pendientes bajo la Directiva 2001/18 modificada, entre las que se encontraban 7 solicitudes a España, y 11 solicitudes pendientes remitidas bajo el Reglamento 258/97, nuevos alimentos, entre las que no hay ninguna para España.

3. Seis prohibiciones mantenidas por las autoridades nacionales para la comercialización e importación de productos concretos con OGM, que corresponden a Austria, Francia, Alemania, Grecia, Italia y Luxemburgo.

Mientras EEUU argumentaba la ilicitud de la moratoria, la Comunidad sostenía que utiliza el principio de precaución y tiene todo el derecho a establecer una reglamentación que asegure que las OGM solamente se ponen en el mercado tras una cuidadosa evaluación del riesgo. La constitución del panel se acordó en la reunión del OSD del 29 de agosto de 2003 y su composición se decidió el 4 de marzo de 2004.

Mientras avanzaba el procedimiento, en cumplimiento de una nueva normativa comunitaria, desde 2004 la Comisión ha ido autorizando 9 variedades de productos OGM, siempre mediante el procedimiento de comitología, como una decisión propia, al no poder obtener la mayoría cualificada de los EEMM.

En el informe del panel se concluye que la moratoria es contraria a las normas multilaterales del comercio porque incumple la normativa del acuerdo sobre medidas sanitarias y fitosanitarias (SPS) de la OMC. Además considera que las medidas provisionales adoptadas por seis EEMM (Francia, Austria, Italia, Luxemburgo, Grecia y Alemania) son contrarias también a las disposiciones del acuerdo SPS porque no se basan en análisis científicos de riesgo.

El informe del panel fue aprobado por el OSD el 19 de noviembre de 2006, ya que la Comunidad decidió no apelar el informe del panel (pues la Comisión considera que, en definitiva, lo que el panel exige es que se aplique nuestra legislación) y el 21 de diciembre expresó ante el OSD su intención de poner sus medidas en conformidad con las recomendaciones del OSD, pero precisa un periodo razonable para hacerlo.

Para no tener la presión de los plazos, el 19 de enero de 2007 todas las partes remitieron al OSD un acuerdo sobre el procedimiento de arbitraje vinculante para la determinación del periodo razonable.

6.7.3. Grandes aeronaves civiles «Airbus-Boeing»

Airbus-Boeing

En octubre de 2004 EEUU —el primero en presentarlas— y la Comisión —inmediatamente después— solicitaron recíprocamente consultas, 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 numerosa 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.

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. 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.

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 periodo establecido para la recogida de información era de 60 días a partir de 23 de septiembre.

El 6 de octubre 2005, AIRBUS anunció el lanzamiento del nuevo avión A350, renunciando «provisionalmente» (de inmediato y hasta finales de 2006) a las ayudas al lanzamiento (*Launch Aid*), mientras las diferencias comerciales entre 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 han 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.

En 2006, la evolución de las dos grandes empresas ha sido muy dispar, con un gran incremento de la cartera de pedidos de BOEING y un sinnúmero de dificultades sufridas por los fabricantes de AIRBUS, que han decidido sustituir el programa original del avión A350 por una familia de tres aviones que tendrían un tamaño superior al previsto inicialmente y una mayor autonomía de vuelo.

El 15 de diciembre de 2006, el Consejo de Ministros acordó una ayuda a AIRBUS en 2006 de 56,97 M€, en relación con el programa A380, aunque se mantiene en 376M€ la cantidad máxima de este programa financiada por el gobierno español.

6.7.4. Régimen de importación del plátano en la Comunidad

Plátano Comunidad

Tras el largo contencioso del régimen comunitario de importación del plátano, la UE ha estado envuelta en un procedimiento de arbitraje *sui generis* planteado por 9 países latinoamericanos. Este arbitraje es un procedimiento especial establecido por el Anexo a la exención (*waiver*) de la OMC para el Acuerdo de Partenariado EU-ACP adoptado en la Conferencia Ministerial de Doha de noviembre de 2001 (*waiver* de Cotonou).

Para poner fin a la larga disputa sobre el régimen comercial aplicable a la importación comunitaria de plátanos, en 2001 la CE acordó con EEUU y Ecuador que para 1 de enero de 2006 modificaría el régimen pasando a un sistema de protección únicamente mediante arancel (*tariff only*), para lo que se comenzaron las negociaciones en 2004, aunque no se logró el acuerdo pretendido. La Comunidad notificó a la OMC el 31 de enero de 2005 su intención de aplicar un arancel de 230€/Tm para los países que se benefician de la Cláusula de Nación Más Favorecida (países NMF), es decir los que no tienen trato preferencial. Nueve países latinoamericanos se mostraron disconformes y solicitaron el arbitraje que se había previsto en la decisión que concedía el *waiver*.

El laudo arbitral de 1 de agosto de 2005 concluyó que el arancel propuesto no mantendría totalmente el acceso al mercado para los suministradores de plátanos NMF, como requería el anejo al *waiver* de Cotonou.

El 12 de septiembre de 2005, la Comisión propuso un proyecto de Reglamento en el que se tomaban en cuenta las precisiones del laudo arbitral: el arancel revisado sería de 187€/Tm, con un contingente arancelario libre de derechos de 775.000 Tms/año para los países ACP. Se celebraron consultas el 16 y el 21 de septiembre, y el 26 de septiembre de 2005 la Comisión solicitó el segundo arbitraje previsto en el *waiver*. El segundo laudo arbitral de 27 de octubre de 2005 volvió a concluir que la aplicación de la nueva propuesta de arancel tampoco mantendría el acceso al mercado de los suministradores NMF de plátano a la Comunidad.

El 29 de noviembre de 2005, el Consejo aprobó el Reglamento que determina el nuevo régimen de importación de plátanos a la Comunidad, que se aplica a partir del 1 de enero de 2006: 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.

El 30 de noviembre de 2005 Honduras, Panamá y Nicaragua solicitaron consultas a las Comunidades Europeas, según el artículo 21.5 del Entendimiento para la Solución de Diferencias (ESD) de la OMC, que se celebraron el jueves 19 de enero de 2006. La Comunidad reservó su posición respecto a la base legal del artículo 21.5, ya que su uso plantea una serie de cuestiones importantes.

En la Conferencia Ministerial de Hong Kong hubo bastante controversia, pues el nuevo sistema comunitario no satisface ni a los exportadores latinoamericanos ni a los ACP, y algunos países latinoamericanos habían amenazado con vetar el acuerdo en Hong Kong si no se les daba una solución satisfactoria. Honduras, Nicaragua y Panamá soli-

citaron que la Conferencia Ministerial en Hong Kong condenara expresamente el régimen en vigor en la UE desde 1 de enero de 2006. El Presidente de la Conferencia nombró un «Amigo del Presidente» (el ministro noruego de Asuntos Exteriores) que, tras reunirse con todas las partes, informó que se comprometía a seguir manteniendo los contactos. Finalmente, la Conferencia no condenó el régimen de la UE, que ha puesto en marcha un sistema de control para evaluar si este nuevo régimen afecta negativamente a las exportaciones de plátano latinoamericano al mercado comunitario. Asimismo, el ministro noruego continuó ejerciendo como facilitador del proceso de seguimiento que se intentaba que durara al menos un año. La Comisión mantuvo que Honduras, Nicaragua y Panamá no podían participar simultáneamente en este proceso de seguimiento y en uno de consultas del OSD.

A lo largo de los 11 primeros meses del año 2006 que ha durado el proceso de seguimiento, las importaciones procedentes de los países NMF han aumentado un 11 por 100, aunque no todos los países exportadores han ampliado sus exportaciones y las importaciones originarias de los países ACP se han incrementado en un porcentaje aproximado del 20 por 100.

Por otra parte, Colombia pretendía que, tras el establecimiento del nuevo régimen arancelario, se siguieran concediendo contingentes arancelarios como compensación de la ampliación de la UE a 25 miembros. La Comisión respondió que había atendido a la solicitud de Colombia concediendo contingentes autónomos para 2004 y 2005 pero, al decidir el arancel aplicable al entrar en vigor el régimen de sólo arancel, ya se ha tenido en cuenta el abastecimiento total del mercado común a 25 miembros, de manera que a partir de 2006 ya no procede dicha compensación.

Por su parte, el 16 de noviembre de 2006 Ecuador solicitó consultas con la Comunidad, que se celebraron el 14 de diciembre con la intención de iniciar un procedimiento de cumplimiento del artículo 21.5 del ESD. Ha presentado su primera solicitud para el establecimiento del panel de cumplimiento en la reunión extraordinaria del OSD de 8 de marzo, en la que la comunidad se ha opuesto porque considera que, si Ecuador quiere que se discuta el régimen actual de importación de plátanos a la Comunidad, lo que procede es que solicite el establecimiento de un nuevo panel, pero no un panel acelerado. En cualquier caso, el establecimiento del panel se acordará en la reunión ordinaria del OSD de 20 de marzo de 2007.

6.7.5. Derechos compensatorios a la importación de aceite de oliva en México

Derechos compensatorios, aceite de oliva, México

En julio de 2003, México inició una investigación por subvenciones contra las importaciones de aceite de oliva de la Comunidad, e impuso medidas provisionales el 11 de junio de 2004. La Comunidad solicitó consultas a México por la imposición a la Comunidad de dichas medidas compensatorias provisionales, mientras que no las impuso contra las importaciones procedentes de otros orígenes (Túnez, Turquía, Marruecos), con precios inferiores a los comunitarios. Las consultas se celebraron el 17 de septiembre de 2004.

La investigación se inició alegando el daño por las subvenciones percibidas por los agricultores, no por los exportadores y sin demostrar, como establece la jurisprudencia de la OMC, que la ayuda concedida a los agricultores se transfiere a los exportadores y en qué proporción (la regla denominada de *pass through*).

El 1 de agosto de 2005, mediante «Resolución final de la investigación por subvención de precios sobre las importaciones de aceite de oliva» publicada en el Diario Oficial de la Federación, se impusieron medidas definitivas alegando la existencia de daño a la industria nacional, por «retraso en el establecimiento de la industria nacional» ya que desde marzo de 2002 no existía producción mejicana, y no la había en el periodo investigado. El 31 de marzo de 2006, la Comunidad solicitó consultas a México, alegando infracciones del artículo VI del GATT, del Acuerdo de Subvenciones y Medidas Compensatorias y del Acuerdo de Agricultura.

Ante la falta de resultados, la Comunidad solicitó al OSD el establecimiento de un panel por primera vez el 19 de diciembre de 2006 y, por segunda y definitiva, el 23 de enero de 2007.

6.8 Aspectos externos de la competitividad

Para dar cumplimiento al mandato del Consejo Europeo de Primavera de 2005 en el que se acordó un nuevo esquema de gobierno de la Estrategia de Lisboa revisada, la Comisión elaboró un informe que presentó al Consejo Europeo de primavera 2006. En la Estrategia de Lisboa renovada se otorga un importante papel a la política comercial como herramienta para promover la competitividad europea, razón por la que el Comisario Mandelson forma parte del grupo de Comisarios encargado de los asuntos de competitividad.

En este contexto la Comisión aprobó una Comunicación, titulada «Una Europa Global en competencia en el mundo», que trata fundamentalmente de los Aspectos Externos de la Competitividad y cuyo objetivo básico es establecer la contribución que corresponde a la política comercial para estimular el crecimiento y la creación de empleos en Europa y que los ciudadanos europeos saquen la mayor partida posible de la globalización.

La Comunicación destaca que las claves para la competitividad de Europa son el conocimiento, la innovación, la propiedad intelectual, los servicios y el uso eficiente de los recursos.

En el ámbito interno la Comisión pone de manifiesto que los ciudadanos esperan resultados positivos del cambio económico y estructural, y que es preciso paliar lo que ha sucedido por ejemplo con la liberalización de los textiles, que no siempre se ha traducido en una rebaja de los precios pagados por los consumidores. La Comisión anuncia la puesta en marcha de una vigilancia sistemática de los precios de importación y consumo antes de considerar nuevas actuaciones al respecto.

La OMC es la prioridad

En el ámbito externo, por un lado se declara que Europa sigue comprometida con la OMC como su prioridad máxima, y por otro se afirma que los Acuerdos de Libre Comercio (ALC) deben ser de amplio espectro y deben servir de cimiento para la liberalización multilateral futura.

Nuevos Acuerdos de Libre Comercio

Sobre la base de los criterios económicos de potencial del mercado, nivel de protección y preferencias de nuestros competidores, se han elegido como máximas prioridades ASEAN, Corea y MERCOSUR; se destacan también India, Rusia y el Consejo de Cooperación del Golfo y se manifiesta que China reúne muchos de los requisitos citados más arriba pero, por sus características, la adopción de una decisión al respecto requiere una atención muy especial, por lo que se ocupa separadamente del comercio y la competitividad con China. Por consideraciones de otro tipo, también trata de forma separada de las relaciones trasatlánticas.

Los acuerdos deben partir de una ambición equiparable por las dos partes, ser de cobertura amplia y ambiciosos, incluyendo la liberalización de servicios e inversiones, y mediante los que se logren para nuestras empresas ventajas iguales a las que cada socio ofrezca actualmente o en el futuro a las de nuestros competidores; en la medida de lo posible deben incluir compromisos de convergencia regulatoria y disposiciones de facilitación del comercio, disposiciones cooperativas sobre normas laborales y protección medioambiental. Deben tomar en consideración las necesidades de desarrollo de nuestros socios y deben aprovecharse para fomentar que nuestros socios concedan ventajas de acceso al mercado a los Países Menos Avanzados.

Nuevas iniciativas

Como conclusión, la Comisión ha propuesto 10 iniciativas:

— En el plano interno:

1. Asegurar la coherencia entre las políticas internas y externas

2. Asegurar que los beneficios de la política comercial se trasladan a los consumidores mediante la supervisión de los precios

3. Prepara a la sociedad con nuevos programas de política de cohesión y el Nuevo Fondo Europeo de Ajuste para la Globalización.

— En el plano externo:

1. Mantener el compromiso con la Ronda de Doha y la OMC

2. Definir una estrategia de comercio e inversiones con China

3. Lanzar la segunda fase de la estrategia de la UE para la observancia de los Derechos de la Propiedad Intelectual

4. Proponer una nueva generación de Acuerdos de Libre Comercio

5. Hacer una propuesta para una nueva estrategia de acceso al mercado

6. Proponer medidas para abrir la contratación pública exterior

7. Revisar los Instrumentos de Defensa Comercial.

Es preciso destacar un aspecto de la Comunicación que es objeto de posiciones encontradas. En sede comunitaria ha habido ya, y sigue habiendo, un intenso debate sobre la necesidad de revisar los criterios vigentes para la imposición de medidas de defensa comercial (derechos antidumping, derechos compensatorios anti-subvención, medidas de salvaguardia), sobre todo en relación con la noción de «interés comunitario» que se debe aplicar para decidir si se imponen o no medidas de defensa comercial ante situaciones comerciales concretas. El reciente caso de la imposición de derechos antidumping al calzado de piel de China y Vietnam muestra hasta qué punto están enfrentadas las opiniones entre dos grupos de EEMM comunitarios.

El Consejo Europeo con fecha 13 de noviembre de 2006 invitó a la Comisión a que presentara propuestas sobre las diferentes nuevas iniciativas con el fin de que el Consejo delibere al respecto. Entre dichas propuestas se incluirá la estrategia sobre China, una nueva generación de acuerdos prioritarios de libre comercio, propuestas sobre el cumplimiento de los DPI y la contratación pública, una estrategia renovada de acceso a los mercados y un libro verde sobre los instrumentos de defensa del comercio.

6.9. El proceso de ampliación de la Unión Europea

El 1 de mayo de 2004 se integraron en la Unión Europea 10 países más: la República Checa, Chipre, la República Eslovaca, Eslovenia, Estonia, Hungría, Letonia, Lituania, Malta, y Polonia. Con ésta V Ampliación, la UE aumentó su población en 74 millones de habitantes hasta alcanzar los 455 millones, convirtiéndose, por lo tanto, en el mayor mercado interior del mundo.

Casi tres años después, el 1 de enero de 2007 y como continuación de ésta V Ampliación, otros dos países, Bulgaria y Rumania, han entrado a formar parte de la UE, con lo que la UE a 27 miembros alcanza casi los 500 millones de personas.

Cabe destacar que los dos últimos nuevos Estados miembros han seguido un proceso de negociación muy rígido, con una medida de salvaguardia adicional relacionada con su situación política. Por otro lado, la Comisión, en su informe final (septiembre 2006) favorable a la entrada en la fecha prevista, uno de enero de 2007, dispuso añadir un mecanismo de verificación, referido a cuestiones relacionadas con la justicia, con el fin de garantizar el buen funcionamiento de la Unión a partir de su adhesión.

El proceso de Ampliación de la UE sigue abierto, con Turquía y con Croacia, cuyas negociaciones se iniciaron en el Consejo de Asuntos Generales y Relaciones Exteriores, (CAGRE) 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 cada capítulo.

Otro país de los Balcanes Occidentales, la Antigua Republica Yugoslava de Macedonia (ARYM), tiene ya el estatuto de candidato, que recibió en el Consejo Europeo de

diciembre de 2005. No obstante, todavía no se habla de fechas para el inicio de su negociación.

Recientemente ha habido mucho debate sobre la Ampliación y la capacidad de absorción de la UE. Sin embargo, la Estrategia sigue basándose en la establecida en noviembre de 2005 resaltando la importancia política de la misma como motor para las reformas y la estabilidad en Europa Central y Oriental. Su enfoque es continuar con la política de consolidación de los compromisos existentes en la agenda (Turquía y los Balcanes), la aplicación de unas condiciones justas y rigurosas, y la intensificación de la comunicación con el público sobre los objetivos y retos de la Ampliación.

6.10. Los países candidatos

6.10.1. Turquía

Sigue adelante el proceso de escrutinio con 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 1 de enero de 1996, 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.

Tras la aceptación en 1999, en la cumbre de Helsinki, de Turquía como país candidato a la UE, 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.

Si bien ya desde octubre de 2004 se preveía la apertura de negociaciones, ésta no se hizo efectiva hasta el CAGRE de 3 de octubre de 2005, una vez que se confirmó que Turquía cumplía ciertos requisitos. No obstante, cabe destacar que la Comisión dejó constancia de que el ritmo de la negociación dependería de los meritos de cada candidato y que el resultado no podía garantizarse de antemano. El Consejo Europeo de diciembre de 2004 ya había introducido un proceso de negociación muy rígido o preciso, que puede ser interrumpido en todo momento, en caso de violación de los derechos humanos. Al mismo tiempo estableció como novedad que se establecerían unos criterios de referencia para la apertura y cierre de los 35 capítulos y que éstos serían abiertos y cerrados por todos los Estados miembros y adoptados por unanimidad.

El proceso de negociación se encuentra, desde octubre de 2005, en fase de escrutinio, que tiene por finalidad permitir a los países candidatos familiarizarse con el acervo comunitario y a la vez permite evaluar el grado de preparación de los candidatos para negociar cada capítulo. Dentro de esta fase hay que recordar que, el último informe de la Comisión sobre la Ampliación, de otoño de 2006, confirmó que Turquía está lle-

vando a cabo más lentamente el ritmo de reformas para adecuar su normativa al acervo comunitario.

No obstante, debido a que Turquía sigue sin cumplir el Protocolo adicional al Acuerdo con la UE (Acuerdo de Ankara) de forma integral y no discriminatoria, 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).

Para el resto de capítulos, el proceso de escrutinio sigue según el procedimiento establecido.

6.10.2. Croacia

La UE prosigue las negociaciones de adhesión con Croacia

Croacia solicitó formalmente su adhesión a la UE en marzo de 2003 y en este caso el camino para iniciar las negociaciones ha sido corto. Efectivamente, en mayo de 2004 la Comisión emitió su informe preceptivo, afirmando que cumplía los criterios políticos y económicos de Copenhague 1993, (ser una democracia estable, respetar la ley y los derechos humanos y disponer de una economía de mercado), necesarios para iniciar su adhesión a la UE. Un mes después, en el Consejo Europeo de junio de 2004, se le concedió el tratamiento de candidato. Las negociaciones se abrieron en el CAGRE del 3 de octubre de 2005, una vez que se confirmó su plena colaboración con el Tribunal Penal Internacional, para Yugoslavia. (TPIY).

Igual que en el caso de Turquía, la estrategia establecida para Croacia es más rígida y está sujeta a unas referencias como condición para abrir y cerrar cada capitulo. Adicionalmente, la negociación de adhesión será llevada a cabo con el principio de méritos propios. Por otra parte, la Comisión se reserva el derecho de suspenderla inmediatamente, en caso de violación grave y persistente de los principios de libertad y democracia, entre otros.

Hasta el momento, se han cerrado provisionalmente dos capítulos: Educación y Ciencia, y Tecnología, y hay tres abiertos: Unión económica y monetaria, Política industrial y de empresa, y Unión aduanera.

6.10.3. Antigua República Yugoslava de Macedonia (ARYM)

ARYM tiene la condición de candidata a la UE

La ARYM solicitó formalmente su entrada en la UE a principios de 2004 y tras el informe favorable de la Comisión, recibió la condición de país candidato en el Consejo europeo de diciembre de 2005. Por el momento, la Comisión no contempla proponer una fecha para iniciar las negociaciones de adhesión antes de que el país haya alcanzado un nivel suficiente de respeto de los criterios de adhesión, 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 beneficiarse de la ayuda de Preadhesión.

6.10.4. Los Balcanes Occidentales, candidatos potenciales

Se ha puesto en marcha un nuevo CEFTA en 2006

El grupo Balcanes Occidentales incluía inicialmente a todos los países que se originaron a partir de la desmembrada Yugoslavia, excluyendo Eslovenia, pero incluyendo a Albania, Antigua República Yugoslava de Macedonia (ARYM), Bosnia-Herzegovina, Croacia y Serbia- Montenegro, incluido Kosovo.

Sin embargo, hay que tener en cuenta que tras el referéndum celebrado en Montenegro en mayo de 2006, este país obtuvo su independencia de Serbia, constituyendo un nuevo Estado de pleno derecho. Por lo tanto, los Balcanes Occidentales están integrados desde junio de 2006 por seis países.

La Unión Europea siempre ha prestado una atención especial a ésta zona. Así ya en el año 2000 estos países fueron reconocidos como posibles candidatos a la UE, lo que fue confirmado en el Consejo Europeo de Salónica de junio de 2003. Hasta el momento Croacia ha empezado la negociación de adhesión a la UE y la ARYM tiene el tratamiento de candidato

Adicionalmente, en el año 2000 se establecieron unas medidas para reforzar la política de la UE con esta región, a través del marco del Proceso de Estabilización y Asociación:

- La primera medida de este Proceso se plasmó en 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, y determinados productos del vino y de la pesca)

- La elaboración de Acuerdos de Estabilización y Asociación (AEAs), que tratan de establecer, gradualmente, una zona de libre comercio.

Hasta el momento ya han entrado en vigor tres Acuerdos de Estabilización y Asociación, el de ARYM en el año 2004 y el de Croacia en el año 2005. En el caso de Albania, también su Acuerdo Interino, que incluye todas las cuestiones comerciales, está vigente desde el 1 de diciembre de 2006. El Acuerdo estará completo cuando lo ratifiquen todas las partes.

Por lo que respecta al AEAs de UE-Montenegro, su negociación empezó en otoño de 2005, conjuntamente con Serbia. Posteriormente, a raíz de su independencia, comenzó su camino de forma individual, pero partiendo de lo que se había ya acordado a nivel conjunto. La negociación se encuentra en fase muy avanzada por haberse cerrado ya las ofertas comerciales para productos sensibles (azúcar, pesca y

vino). Se estima que con gran probabilidad, entrará en vigor de forma interina en el año 2007.

En el caso de Serbia, las conversaciones respecto a su AEAs están paralizadas desde principios de mayo de 2006, (poco antes de la separación de Montenegro), por su falta de colaboración plena con el de TPIY, condición prioritaria del Acuerdo.

En cuanto al AEAs de Bosnia-Herzegovina, las negociaciones se abrieron en otoño de 2005 y también se encuentran muy avanzadas, siendo posible que puedan empezar a aplicarse en 2007.

Actualmente la UE sigue tratando de impulsar la integración regional de esta 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», animando la creación de un Acuerdo de Libre Comercio en esta región.

Esta Comunicación propició 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 lo han dejado al entrar en 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.

6.11. 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 desde 1999 se encuentra negociando un acuerdo con MERCOSUR (5). Los países de América Central (6) y de la Comunidad Andina (7), que actualmente se benefician del Sistema de Preferencias Generalizadas (SPG), negociarán próximamente sendos Acuerdos de Asociación con la UE.

(5) 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.

(6) 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.

(7) 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.

6.11.1. 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.

Resultados positivos del Acuerdo entre la UE y 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 10,6 por 100 en 2005. Esta evolución, acompañada de la pérdida de cuota que ha experimentado Estados Unidos en el mismo período (del 73,1 por 100 al 59,4 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 superior a los 25.000 millones de euros en 2005.

La UE recibió el 4,7 por 100 de las exportaciones de México en 2005, país con el que tradicionalmente registra un superávit que en 2005 superó los 7.300 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.

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

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 permitirá que México y la UE amplíen los beneficios comerciales derivados de su asociación.

6.11.2. 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 2005, la UE recuperó el primer lugar como proveedor de Chile, alcanzando una cuota del 15,6 por 100, situándose por delante de Argentina (14,8 por 100) y de Estados Unidos que, por su parte, redujo la suya del 16,2 por 100 al 14,6 por 100 entre 2003 y 2005.

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 comercial ulterior

El Acuerdo de Asociación UE-Chile recoge la posibilidad de llevar a cabo una liberalización comercial ulterior entre las Partes, las cuales acordaron continuar durante 2007 las conversaciones iniciadas al respecto el año anterior.

6.11.3. MERCOSUR

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

El nuevo Acuerdo 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.

Las negociaciones del Acuerdo de Asociación UE-MERCOSUR avanzan lentamente

Hasta julio de 2004 se celebraron quince rondas de negociación. Aunque el compromiso de concluir las negociaciones en octubre de 2004 no se consiguió, se continúa trabajando desde entonces para tratar de concluir el Acuerdo lo antes posible.

La UE y MERCOSUR se encontraron en diversas ocasiones a lo largo de 2006 comprometiéndose a seguir trabajando para avanzar en la negociación. Hay que tener en

cuenta que, a la dificultad inherente a negociar un acuerdo entre dos regiones, se une la inevitable influencia de la evolución de las negociaciones multilaterales de la ronda de Doha.

6.11.4. 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+ sustituye al SPG-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.

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 (8), 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.

La UE negociará Acuerdos de Asociación con Centroamérica y la Comunidad Andina

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.

6.12. Política comercial con Norteamérica

6.12.1. 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.

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

Son numerosas las iniciativas que han tenido como objetivo único la mejora de las relaciones económicas, comerciales y políticas entre ambos lados del Atlántico, sobretodo 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.

Desde principios de 2005, se ha planteado la revisión del marco de las relaciones transatlánticas a partir de tres factores relevantes: el análisis de los resultados de la consulta pública que se llevó a cabo en el último trimestre de 2004 entre los agentes económicos y sociales de ambos lados del Atlántico; el análisis del estudio independiente encargado por la Comisión; y por último, la Comunicación de la Comisión sobre un «Partenariado UE-EEUU reforzado con mercados más abiertos para el siglo XXI».

En la Cumbre UE-Estados Unidos 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 consideraba prioritarios los aspectos políticos. No obstante, en la reunión informal de Ministros de Economía de la UE y EEUU, celebrada en noviembre de 2005, se acogió con satisfacción el «Programa de Trabajo conjunto UE-EEUU» destinado a poner en práctica la Iniciativa. Este Programa de Trabajo no es más que un desarrollo detallado y sintético de actuaciones dentro de cada uno de los capítulos que se enumeran a continuación, con períodos de implementación y fechas orientativas. Los capítulos a los que nos referíamos son: la Cooperación Multilateral, la Cooperación Reglamentaria (con el objetivo casi único de reducir las barreras no arancelarias), los Mercados de Capitales, la Cooperación en Innovación y Desarrollo Tecnológico, Comercio y Seguridad en el transporte, Energía, Propiedad Intelectual, Inversiones, Competencia, Compras Públicas. Sin embargo, en el Programa de Trabajo destacan las referencias vinculadas a la cooperación en los mercados de capitales (lucha contra el blanqueo de dinero) y a la colaboración financiera para luchar contra el terrorismo, además de un mayor detalle por subsectores en la cooperación tecnológica (seguridad cibernética, comercio por Internet, etcétera)

A lo largo de 2006, las prioridades se centraron en el análisis del desarrollo del Programa plurianual de Trabajo derivado de la Iniciativa Económica, ya comentado en el apartado anterior, además de trabajar conjuntamente en el marco de la OMC.

A partir de enero de 2007, la Presidencia alemana de la UE está planteando impulsar con fuerza las relaciones económicas con EEUU en una nueva iniciativa ya denominada «Nueva colaboración económica transatlántica».

Sin embargo, 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, y algunas más. De igual modo, EEUU argumenta ver vulnerado el libre comercio por la prohibición de carnes hormonadas en la UE y las restricciones a las importaciones de maíz transgénico.

6.12.2. Canadá

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.

— 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 asuntos transnacionales.

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

Esta estructura se complementa con diversos Acuerdos sectoriales bilaterales**,** el acuerdo de vinos y bebidas alcohólicas, firmado en 2003, o sobre PNR (Registro de datos de Pasajeros) alcanzado en junio de 2005.

Las cuestiones comerciales se vienen discutiendo en las cumbres anuales, inicialmente dos por año, aunque en los últimos años solamente se celebra una, en el Comité Conjunto de Cooperación (JCC), asistido, en cuestiones de comercio e inversiones, por el *Trade and Invesment Sub-committee* (TISC).

En mayo de 2005 se inició formalmente la negociación entre la UE y Canadá sobre el Acuerdo bilateral de fomento del comercio y la inversión-TIEA. En las distintas rondas que se celebraron, pese a los progresos en la negociación, se pusieron sobre la mesa las dificultades en asuntos como el acceso a mercados de servicios (entrada temporal y regulación nacional) e indicaciones geográficas. Los temas en los que más se ha progresado han sido en inversiones (*European Information Correspondence Center-EICC*), en cooperación reglamentaria y en ciencia y tecnología.

No obstante, durante el primer semestre de 2006, ambas partes constataron las dificultades de seguir negociando bilateralmente el TIEA, 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. La suspensión provisional de las negociaciones no impide seguir avanzando en otras áreas de cooperación económica y comercial, como la protección de las indicaciones geográficas o la cooperación reglamentaria.

Por otra parte, la cancelación de la Cumbre con la UE que estaba prevista para el 27 de noviembre de 2006 en Finlandia, y el paréntesis en las negociaciones del TIEA, en espera de que la ronda multilateral de negociaciones de Doha finalice, hace pensar en un cierto desinterés por la parte canadiense. Esta situación se ve agravada en otros asuntos en los que también existen diferencias entre Canadá y la UE: el protocolo de Kyoto, las compras públicas y la discriminación contra las bebidas alcohólicas importadas.

6.13. Relaciones comerciales con los países vecinos de Europa

6.13.1. Países Mediterráneos

2006 ha sido un año clave para intensificar las relaciones con PTMs

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 el 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.

Los AA se han complementado con Planes de Acción

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 (9).

(9) Ver Apartado 6.13.3.

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

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 agrícola en vigor desde enero de 2001
Marruecos	Firmado en 1996.En vigor desde marzo de 2000 Protocolo agrícola en vigor desde enero 2004
Israel	Firmado en 1995.En vigor desde junio de 2000 Protocolo 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	Pendiente.
Autoridad Palestina	Acuerdo Interino firmado en 1997. En vigor desde julio de 1997

Fuente: Elaboración propia

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.

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

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.

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.

La Comisión ya ha mantenido una serie de rondas negociadoras con una primera ola de países mediterráneos (Marruecos, Túnez, Egipto e Israel) y se espera ir limando diferencias para lograr avanzar en la liberalización agrícola.

Por otro lado, el lanzamiento oficial de la apertura de negociaciones para una liberalización del comercio de servicios y derecho de establecimiento con los PTMs tuvo lugar el 24 de marzo del 2006 con ocasión de la V Conferencia de Ministros de Comercio Euromediterráneos reunidos en Marrakech. El objetivo perseguido es liberalizar progresivamente y recíprocamente el comercio de servicios y el derecho de establecimiento con vistas a conseguir una ZLC euromediterránea para 2010. Los principios que regirán la negociación serán: la compatibilidad con las reglas de la OMC, el fomento de la integración regional y la dimensión del desarrollo. Ya han tenido lugar las rondas preliminares, pero las conversaciones están en *stand still* tras la incorporación de Turquía a las mismas, por lo que Grecia y Chipre establecieron una serie de reservas que tienen por el momento paralizado el proceso.

Se ha establecido un Mecanismo de Solución de Diferencias bilateral

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 ha avanzado en el refuerzo de la convergencia en el marco regulatorio y se ha propuesto 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. La UE ya se ha puesto en contacto con los EEMM y con los PTMs para ir definiendo el alcance y el funcionamiento de dicho mecanismo.

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. Así se ha demostrado no sólo durante las reuniones de Ministros de Asuntos Exteriores (Conferencias Euromediterráneas) que han ido ayudando a desarrollar el Proceso de Barcelona, sino también durante las reuniones de los Ministros de Comercio euromediterráneos. Con el fin de fomentar la integración entre los países terceros mediterráneos, durante la reunión de Toledo de 2002 se presentó el Protocolo Paneuromediterráneo de Acumulación, idea que se originó en la reunión de Toledo de 2002 y se endosó un año más tarde en Palermo.

El protocolo paneuromediterráneo de acumulación permite la aplicación del sistema de acumulación diagonal, a efectos de aplicación de las normas de origen. Este sistema debe operar entre varios países ligados bilateralmente entre sí por acuerdos con

mismo trato preferencial e idénticas normas de origen. Fue adoptado por la UE en octubre de 2005 y algunos PTMs ya han empezado a utilizar este sistema.

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.

6.13.2. Federación Rusa

Se refuerza la colaboración con la Federación Rusa

Desde 1997, la UE mantiene un Acuerdo de Colaboración y Cooperación con la Federación Rusa (PCA, *Partnership and Cooperation Agreement*), que constituye el marco global para las relaciones UE-Rusia. Abarca la armonización comercial y legislativa así como el diálogo político.

Con motivo de la incorporación de Rumanía y Bulgaria a la UE, el uno de enero de 2007, se está negociando un nuevo protocolo para extender el ACC a estos dos nuevos EEMM.

Las relaciones institucionales EU-Federación Rusa se desarrollan a través de la celebración de dos Cumbre Anuales, la última tuvo lugar en Helsinki en noviembre de 2006, del Consejo de Colaboración Permanente y del Comité de Cooperación.

Desde la cumbre de San Petersburgo de 2003, la UE y la Federación Rusa han trabajado en la creación de un Espacio Económico Común, que incluía aspectos económicos, espacio de libertad, seguridad y justicia, espacio de cooperación en la seguridad exterior y espacio común de investigación y educación. Finalmente, en la cumbre UE-Rusia (Moscú, mayo de 2005), se llegó a la conclusión de un acuerdo global sobre los cuatro espacios comunes. A pesar de que aún quedan ciertos escollos en las relaciones comerciales bilaterales, se ha avanzado notablemente en cuestiones importantes, como ha sido el acuerdo alcanzado para la eliminación de las tasas a los vuelos transiberianos en 2013.

En la cumbre de Helsinki no se pudo abordar el futuro del marco de relaciones a partir de 2007, fecha en que caduca el PCA, por lo que todavía éste está vigente. La idea general ronda en torno a fortalecer y revisar algunos aspectos del PCA que hayan quedado obsoletos, teniendo en cuenta los acontecimientos ocurridos desde su firma en 1997 (ampliación de la UE, futura adhesión de Rusia a la OMC, y sobre todo la adopción de los cuatro espacios), e incluso se contempla la posibilidad de negociar un Acuerdo de Libre Comercio, una vez Rusia sea miembro de la OMC.

6.13.3. 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

La UE tiene en marcha la Política Europea de Vecindad y pretende reforzarla

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.

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) como 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 11 Planes de Acción (Armenia, Azerbaiyán, Georgia, Israel, Jordania, Líbano, Moldavia, Marruecos, Autoridad Palestina, Túnez y Ucrania). El de Egipto está en fase de adopción, y quedan pendientes los de Bielorrusia, Argelia, Siria y Libia.

A finales del año 2006, la Presidencia comunitaria finlandesa consideró importante reforzar esta PEV, ya que si bien se encontraba en la primera fase, sus resultados estaban siendo positivos y muchos socios ya han hecho sus Planes de acción su objetivo de reforma, como se desprende de los informes de progreso. Así, tras los 18 meses de implantación de dichos Planes, la Comisión adoptó, el 4 de diciembre de 2006, la Comunicación «Reforzando la PEV» donde se incluyen una serie de propuestas para mejorar el impacto de esta política. En el plano comercial pretende:

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

No obstante, todavía esta PEV Reforzada se encuentra en una fase inicial de declaración de intereses y de objetivos a cumplir.

6.14 Asia

6.14.1. ASEM (Asia-Europe Meeting)

Es un proceso informal de diálogo y cooperación entre los veinticinco Estados miembros de la Unión Europea y la Comisión, con trece países asiáticos: Brunei, China,

Se integraron tres nuevos países asiáticos en ASEM

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.

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 3 de marzo de 2006 se cumplieron diez años desde la celebración en Bangkok de la Primera Cumbre ASEM de Jefes de Estado y de Gobierno. La última Cumbre (VI) se ha celebrado en septiembre de 2006, en Helsinki, en la que los jefes de Estado y Gobierno han reconocido 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 para ello están a favor de concluir la Ronda Doha. Al mismo tiempo, desean 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.

6.14.2. Mandatos de negociación de Acuerdos de Libre Comercio con India, Corea del Sur y ASEAN

Las Directivas de negociación para concluir Acuerdos con los países de ASEAN, India y Corea del Sur se basan en las conclusiones de la Comunicación de la Comisión Europea, «Una Europa Global en competencia en el mundo». Esta Comunicación considera que la negociación de Acuerdos de Libre Comercio (ALC) cuidadosamente analizados es una adecuada iniciativa para complementar los esfuerzos de las negociaciones en la OMC ya que los ALC pueden tratar asuntos para los cuales los países no están preparados para negociar de forma multilateral. Los criterios utilizados 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, cuyos mandatos están todavía en fase de elaboración y que deberán ser aprobados por el propio Consejo. El objetivo es mejorar el acceso al mercado para bienes y servicios, cubriendo sustancialmente todo el comercio. Los mandatos de negociación recogen ya todos los aspectos comerciales sobre los que los Estados miembros han ido opinando, habiéndose distribuido versiones revisadas de los mandatos.

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. Los 3 mandatos son muy similares, con algunas particularidades debido a las características propias de cada país o región. Los Estados miembros siguen trabajando sobre distintas cuestiones de los mandatos, de forma que el resultado final permita alcanzar unos acuerdos razonables y realistas, que tengan en cuenta los intereses ofensivos y defensivos de la UE, y le permitan posicionarse en estos países según su potencial.

6.14.3. 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 este 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.

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, tanto en inversiones, oferta pública, como en facilitación del comercio, disposiciones que garanticen el respeto a las normas de propiedad intelectual, obstáculos técnicos al comercio y barreras sanitarias y fitosanitarias, así como reconocimiento mutuo de indicaciones geográficas. Esta mayor liberalización tendrá un impacto positivo sobre la competitividad de la UE, así como sobre políticas internas. No

olvida mencionar que los derechos y obligaciones dentro del marco OMC siguen siendo la base de las relaciones entre China y la UE. Finalmente recuerda que para que estas negociaciones se desarrollen satisfactoriamente, el Consejo y la Comisión deben estar coordinados y debe haber una transparencia total.

Para formalizar las negociaciones del APC, la Comisaria de Relaciones Exteriores, Benita Ferrero-Waldner, viajó del 16 al 18 de enero de 2007 a Beijing. En este viaje el tema comercial que más se trató fue la petición de China del estatus de economía de mercado, a lo que la Comisaria respondió que China primero debe abrir más sus mercados de bienes y servicios, y mejorar la protección de la Propiedad Intelectual, asuntos todos incluidos en el APC. La finalización del nuevo acuerdo se espera que sea dentro de unos dos años.

6.14.4. Consejo de Cooperación del Golfo

Desde hace más de una década, se negocia un Acuerdo de Librecambio con el CCG

La UE firmó en 1988 un Acuerdo con el Consejo de Cooperación del Golfo, que incluye seis países del golfo (Arabia Saudita, Omán, Emiratos Árabes Unidos, Kuwait, Bahrein, Qatar) y Yemen.

La UE viene negociando con el CCG un acuerdo de libre comercio (ALC) desde hace más de una década. Dicho acuerdo no sólo se centra en el comercio de bienes, si no que también incluye servicios, inversiones, compras públicas, cooperación aduanera y reglas de origen. La UE exigió como requisitos previos para la negociación de la Zona de Libre Cambio, en primer lugar, la adhesión de dichos países a la OMC (todos pertenecen, el último país en ingresar fue Arabia Saudita en diciembre de 2005) y, en segundo lugar, el establecimiento entre ellos de una Unión Aduanera. Esta condición se cumple desde el 1 de enero de 2003.

Hasta la fecha, la situación para la mayoría de las áreas ha ido mejorando a medida que han ido avanzando 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 los últimos meses se están celebrando reuniones técnicas en estas áreas ya que el objetivo de ambas partes es concluir las negociaciones del ALC durante el año 2007.

6.15. África, Caribe y Pacífico

El Acuerdo de Cotonou prevé negociaciones comerciales

El Acuerdo de Cotonou firmado en junio de 2000 es el marco que regula las relaciones políticas, económicas y de cooperación entre la UE y los 77 países que conforman el Grupo África Caribe y Pacífico. Este Acuerdo recibe el nombre formal de Acuerdo de Asociación entre los Estados de África, del Caribe y del Pacífico.

El Acuerdo de Cotonou supone un giro en las relaciones que tradicionalmente la UE mantiene con los países ACP, desde que en 1964 se firmara el primer Convenio de co-

operación (Convenio de Yaundé) que fue seguido de los cuatro Convenios de Lomé, el último de los cuales finalizó el 29 de febrero de 2000.

Hasta ahora, las preferencias eran concedidas de modo unilateral no recíproco por parte de la UE a los países beneficiarios del sistema. Este esquema es incompatible con las normas de la Organización Mundial del Comercio, por lo que en su momento hubo de solicitarse un *waiver* o excepción para mantener tal sistema. Dicho *waiver* expira el 31 de diciembre de 2007, de ahí la necesidad de acelerar las negociaciones que conduzcan a Acuerdos de Libre Comercio asimétricos y flexibles con las cinco regiones que se han definido: África del Oeste, África Central, África Meridional, África del Este, Caribe y Pacífico.

La Comisión ha adelantado su propuesta de libre acceso de los productos de estos países al mercado de la UE con algunas excepciones para productos sensibles que verán diferida su liberalización. Los países ACP deberán liberalizar sus mercados en periodos transitorios que pueden alcanzar los 25 años para algunos productos concretos. La UE desea que se negocien aspectos comerciales más allá del comercio de mercancías, como los servicios, las inversiones, las compras públicas, la facilitación comercial, ya que se considera que la apertura en estas materias repercute positivamente en la eficiencia de la economía y en su capacidad de crecimiento.

La inclusión de Sudáfrica en el marco de las negociaciones constituye la respuesta a una inquietud política y de adecuado cierre de una configuración regional, aunque es obvio que este país es un gigante económico al lado de sus vecinos, por lo que el trato comercial no podrá ser igual, sino diferenciado. En este sentido, el establecimiento de un adecuado sistema de reglas de origen es fundamental.

6.16. 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.

Noruega tiene acuerdos en productos agrícolas, PATs y pesca

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 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.

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.

Por su parte, Suiza negoció con la UE en 2004 un segundo paquete de siete acuerdos que completa otro paquete anterior (10). Los nuevos 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, que han sido ratificados durante estos dos últimos años.

6.17. Los Planes Integrales de Desarrollo de Mercado (PIDM)

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

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

… para aumentar la diversificación geográfica del sector exterior español

Este análisis tenía como objetivo ampliar la diversificación geográfica del patrón comercial 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 veinticuatro indicadores cuantificables se clasificaron los mercados atendiendo a tres tipos de factores:

— *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 tipo de indicador 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…)

Seleccionando nueve mercados prioritarios: Argelia, Brasil, China, EEUU, India, Japón, Marruecos, México y Rusia. Cada uno de ellos cuenta con un Plan Integral de Desarrollo de Mercado (PIDM)

A partir de este análisis se seleccionaron nueve mercados prioritarios: Argelia, Brasil, China, EEUU, India, Japón, Marruecos, México y Rusia para los que se elaboraron estrategias de actuación integrales, recogidas detalladamente en 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 insti-

(10) 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.

tucional que afectan a los distintos ámbitos de la internacionalización, tanto del comercio y del turismo, como de las inversiones.

Cada PIDM,l desarrollado por el Ministerio de Industria, Turismo y Comercio se elaboró conjuntamente con la CEOE

Cada PIDM, elaborado por el Ministerio de Industria, Turismo y Comercio, fue 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 españolas

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

Los nueve PIDM tras ser presentados, comenzaron su fase de ejecución. Cuentan, además, con un portal específico para su difusión

Los nueve PIDM fueron presentados en su totalidad (Cuadro 6.2), tras lo que comenzaron su fase de ejecución, que se ha ampliado un año. Para la difusión de la información relativa a los PIDM se ha creado un portal específico (www.comercio.es y en *www.icex.es*) donde se ofrece información actualizada del desarrollo de las actividades contenidas en los PDIM.

CUADRO 6.2
FECHAS DE PRESENTACIÓN DE LOS PIDM

ACUERDO CON CEOE	diciembre 2004
BRASIL	febrero 2005
CHINA	mayo 2005
RUSIA	junio 2005
MÉXICO	julio 2005
EEUU	septiembre 2005
INDIA	noviembre 2005
ARGELIA	enero 2006
MARRUECOS	febrero 2006
JAPÓN	marzo 2006

En los ejercicios 2005 y 2006 se ha evaluado el grado de consecución de los objetivos finales en cada PIDM

Ya durante el ejercicio 2005 y, más concretamente, a lo largo de 2006, se ha llevado a cabo un control del cumplimiento efectivo y del grado de desarrollo de las actividades previstas en los PIDM, así como una evaluación sobre el grado de consecución de los objetivos finales. De esta manera se analiza el grado de eficiencia de cada PDIM, 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 cada uno de ellos serán sometidas a evaluación.

Si bien las medidas plasmadas en los PIDM son de medio y largo plazo, en el ejercicio 2006 se ha observado una clara mejora de las relaciones comerciales con los nueve PIDM...

Si bien las medidas contenidas en los PIDM actúan por el lado de la oferta, y por tanto la visibilidad de sus resultados se plasmará en el medio y largo plazo, ya en el ejercicio 2006 se observó una notable mejoría de las relaciones comerciales españolas con los países prioritarios.

…que han aumentado un 16,28 por cien, superando al crecimiento del total de la exportación española (10,6 por 100)

Efectivamente, las exportaciones españolas dirigidas a los nueve PIDM aumentaron en el año 2006 un 16,28 por 100, superando en dinamismo al del total de las exportaciones españolas (10,6 por 100), y más que doblando al crecimiento de las ventas exteriores destinadas a la UE-25 (8 por 100).

Fueron destacables los aumentos interanuales de las ventas españolas dirigidas a Rusia, EEUU, México, Japón y Marruecos

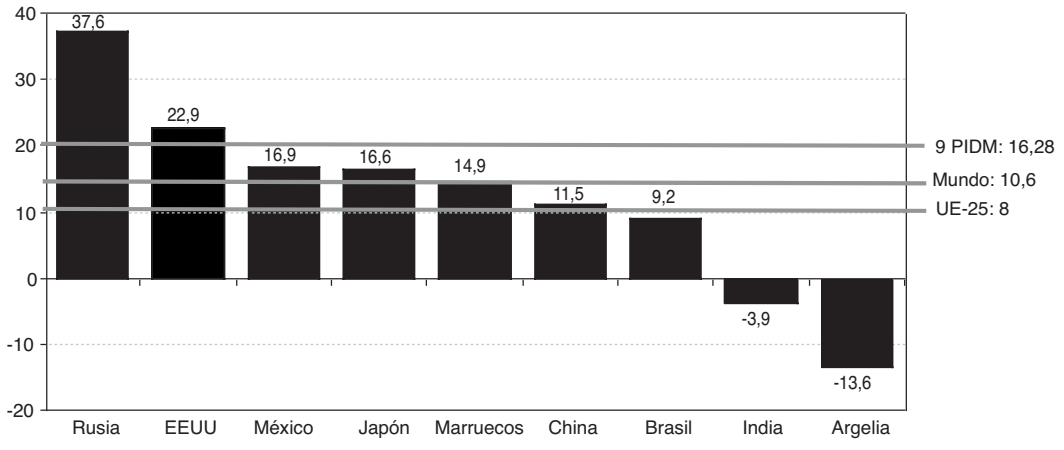
Destacó especialmente en el año 2006 el dinamismo de las ventas españolas dirigidas a Rusia que aumentaron el 37,6 por 100, (frente al 21,4 por 100 de 2005), a Estados Unidos que lo hicieron un 22,9 por 100 (frente al 5,2 por 100 de 2005), a México cuyo aumento en 2006 fue del 16,9 por 100 (15,3 por 100 en 2005), a Japón que crecieron el 16,6 por 100 (lo que contrastó con la caída del -2,8 por 100 en 2005) y finalmente a Marruecos, cuyo aumento en 2006 fue del 14,9 por 100 frente al 2,6 por 100 de 2005. Como puede observarse el dinamismo exportador hacia los nueve países prioritarios superó en todos los casos de manera muy notable a los resultados del ejercicio 2005.

CUADRO 6.3.
EXPORTACIONES ESPAÑOLAS CON LOS PIDM
(Millones de euros)

Países	2004	2005	Porcentaje total (2005)	Variación 05/04 (Porcentaje)	2006*	Variación 06/05 (Porcentaje)
Argelia	828	1.239	0,8	49,6	1.061,5	-13,6
Brasil	1.088	1.019	0,7	-6,4	1.108,9	9,2
China	1.162	1.527	1,0	31,4	1.670,7	11,5
EEUU	5.802	6.393	4,1	10,2	7.498,1	22,9
India	382	565	0,4	48,0	540,2	-3,9
Japón	1.167	1.153	0,7	-1,1	1.346,7	16,6
Marruecos	2.186	2.243	1,4	2,6	2.562,5	14,9
México	2.287	2.648	1,7	15,8	3.074,0	16,9
Rusia	905	1.098	0,7	21,3	1.509,7	37,6
9 PDIM	15.807	17.885	11,5	13,1	20.372,0	16,3
UE-25	108.591	111.323	71,8	2,5	119.502,1	8,0
TOTAL	146.925	155.005	100,0	5,5	169.872,0	10,6

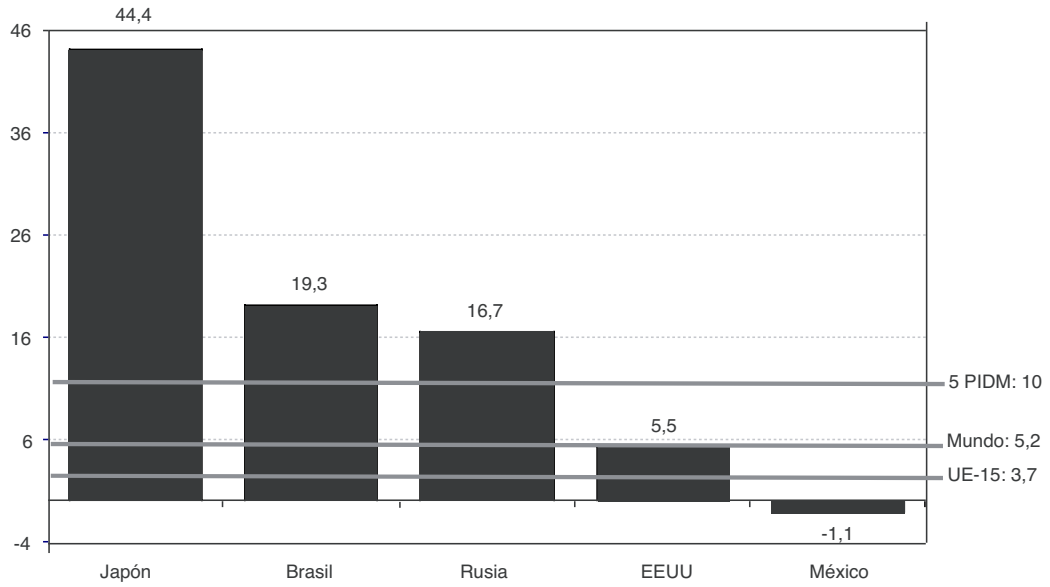
* Datos provisionale
Fuente: S.G. de Análisis y Estrategia con datos de Aduanas, Chelem y Reg. Inversiones Extranjeras

GRÁFICO 6.1
EVOLUCIÓN DE LAS EXPORTACIONES EN 2006
(Tasa de variación 2006/2005)



Fuente: S.G. de Análisis, Evaluación y Estrategia, a partir de los datos de Aduanas

GRÁFICO 6.2
EVOLUCIÓN DEL NÚMERO DE TURISTAS EN 2006
(Tasa de variación en porcentaje)



Fuente: Instituto de Estudios Turísticos

El aumento en el número de turistas procedentes de los PIDM duplicó al de recibidos del total mundial

Por otra parte, el aumento en el número de turistas procedentes de los países PIDM de los que existen datos disponibles (Gráfico 6.2.), casi dobló en el año 2006 a la media de turistas mundiales recibidos (10 por 100 de crecimiento frente a 5,2 por 100 respectivamente) y casi triplicó a los procedentes de la UE-15 cuya tasa de aumento fue del 3,7 por 100.

Se están elaborando dos nuevos PIDM para Turquía y Corea del Sur

Finalmente mencionar que se están elaborando dos nuevos PDIM para Turquía y Corea del Sur con lo que el número de países proritarios se elevará a once.

6.18. El Fondo de Ayuda al Desarrollo (FAD)

El Fondo de Ayuda al Desarrollo (FAD) fue creado en 1976 con un doble objetivo: el apoyo a la internacionalización de las empresas españolas y el impulso del desarrollo en los países receptores de la financiación. De esta forma:

- En un entorno de cada vez mayor liberalización de las transacciones comerciales, las empresas españolas cuentan con ofertas financieras al menos tan competitivas como las de sus potenciales competidores extranjeros. Esto contribuye al conocimiento de los productos españoles y a la penetración de nuestras marcas en el exterior

- Los países en desarrollo acceden a unas condiciones financieras concesionales, es decir, más favorables a las de mercado, que son las que permiten que se ejecuten proyectos que, en otro caso, no serían llevados a cabo.

6.18.1. La actividad del FAD durante 2006

En 2006 se estableció un límite de 1.528 mill. de euros con cargo al FAD

La Ley 30/2005, de 29 de diciembre, de Presupuestos Generales del Estado para 2006, en su artículo 55, estableció un límite de 1.000 millones de euros de importe de aprobaciones por Consejo de Ministros durante 2006 con cargo al Fondo de Ayuda al Desarrollo (FAD). Como novedad respecto a otros años, se estableció que, de ese importe, se pudieran aprobar operaciones a iniciativa del Ministerio de Asuntos Exteriores y de Cooperación, siendo responsable este Ministerio de la preparación de la correspondiente oferta de financiación. Estas operaciones, dirigidas a financiar aportaciones de capital y contribuciones financieras a Programas de Desarrollo y Organismos y Fondos Fiduciarios Internacionales, tendrían un importe máximo de 330 millones de euros.

Por otra parte, este límite de aprobaciones fue ampliado en 528 millones de euros adicionales, según lo establecido en la Disposición Adicional 4ª de la Ley 38/2006, de 7 de diciembre, de Gestión de la Deuda Externa, al objeto de poder constituir un Fondo Fiduciario para la consecución de los Objetivos del Milenio en el marco del Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo o PNUD.

Durante 2007, se aprobaron operaciones por Consejo de Ministros por un importe que representa el 95 por 100 del total presupuestado – 1.528 millones. Ahora bien, únicamente parte de estas operaciones fueron de apoyo oficial financiero a la Internacionalización a través de iniciativas del Ministerio de Industria, Turismo y Comercio. De hecho, las operaciones de contribuciones a Instituciones Financieras Multilaterales, Programas de Desarrollo y Organismos y Fondos Fiduciarios Internacionales, representaron un total de 993,4 millones de euros, lo cual representa el 68,3 por 100 del total de aprobaciones, frente al 21,8 por 100 registrado en 2005.

A lo largo de este capítulo se presenta un resumen de las grandes cifras de actividad del FAD, prestando especial interés a las operaciones que, a iniciativa del Ministerio de Industria, Turismo y Comercio, se han llevado a cabo en el marco del FAD para la Internacionalización.

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

Entre las aportaciones a Instituciones Financieras Multilaterales del Grupo Banco Mundial, destacan, entre otras: la contribución a la Asociación Internacional de Fomento, por un importe de 70 millones; y las contribuciones al Banco Interamericano de Desarrollo y al Banco Africano de Desarrollo, con 30 millones de euros, respectivamente.

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

En cuanto a las contribuciones a Programas de Desarrollo y Organismo y Fondos Fiduciarios Internacionales, Naciones Unidas recibió, a iniciativa del Ministerio de Asuntos Exteriores y de Cooperación, aportaciones para 24 fondos distintos, entre las que

destaca, en primer lugar, la contribución española en 528 millones de euros a la constitución de un Fondo Fiduciario para la consecución de los Objetivos del Milenio en el Marco del Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo o PNUD.

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

Del conjunto de operaciones aprobadas en forma de créditos a la exportación con apoyo oficial financiero concesional, a iniciativa del Ministerio de Industria Turismo y Comercio, por un importe total de 477,84 millones de euros, 414,37 millones de euros corresponden a créditos a la exportación de Estado a Estado en condiciones concesionales. De estos créditos, cabe destacar, por su impacto sobre la internacionalización de las empresas españolas:

Se aprobaron operaciones por importe de 477,84 millones de euros a iniciativa del Ministerio de Industria, Turismo y Comercio

- El crédito concesional concedido a Bosnia-Herzegovina para el suministro de 9 trenes. Se trata del crédito a la exportación de mayor cuantía aprobado durante 2006 con cargo al FAD para la Internacionalización.

- Un proyecto en Argelia consistente en el diseño, fabricación y suministro de 14 trenes eléctricos para transporte de pasajeros. Del total del importe del proyecto, 115,45 millones de euros, 60 fueron financiados con cargo al FAD.

- Un proyecto en China para la ampliación de la red de gas natural de la ciudad de Lanzhou (Gansu), con un importe de 32,9 millones de euros.

Además de estos créditos a la exportación de carácter bilateral, entre las operaciones con cargo al FAD Internacionalización a iniciativa del Ministerio de Industria, Turismo y Comercio, destaca la aprobación durante 2006 de una contribución de carácter financiero reembolsable al Banco Centroamericano de Integración Económica (BCIE) por importe de 31,5 millones de euros. Dicha contribución reembolsable será dedicada a la financiación de proyectos en sectores de energías renovables y medio ambiente en Centroamérica que favorezcan el cumplimiento por parte de España del protocolo de Kioto. El resto de aprobaciones corresponden, fundamentalmente, a la aprobación de dos líneas con cargo al Fondo de Estudios de Viabilidad (a las que se hará referencia en el apartado 6.19 de este capítulo).

En cuanto a la distribución geográfica por países (11), el Cuadro 6.4 muestra que Bosnia-Herzegovina recibe el 16.32 por 100 de las aprobaciones realizadas con cargo al FAD Internacionalización; Argelia, que recibe 14.48 por 100, se sitúa en segundo lugar, y, a continuación, China con un 10.60 por 100. El resto de países para los que se han aprobado proyectos en Consejo de Ministros suponen en torno al 56 por 100 del total aprobado (frente al 16 por 100 del período anterior). Se observa, por tanto, una

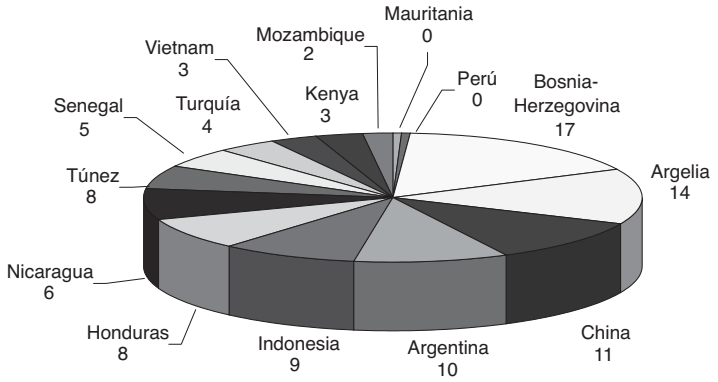
(11) El análisis correspondiente a la distribución geográfica y sectorial del FAD para la Internacionalización se hace en relación al importe de los créditos a la exportación de Estado a Estado aprobado durante 2006, por un importe de 214,37 millones de euros.

CUADRO 6.4
DISTRIBUCIÓN POR PAÍSES DE LAS OPERACIONES FAD AUTORIZADAS POR EL CONSEJO DE MINISTROS DURANTE 2006
(Miles de euros)

País	Importe en euros	Porcentaje total FAD Internacionalización
Bosnia-Herzegovina	67.627	16,32
Argelia	60.000	14,48
China	43.925	10,60
Argentina	39.782	9,60
Indonesia	39.236	9,47
Honduras	34.548	8,34
Túnez	31.759	7,66
Nicaragua	25.010	6,04
Senegal	20.000	4,83
Turquía	15.479	3,74
Vietnam	12.056	2,91
Kenya	12.000	2,90
Mozambique	8.999	2,17
Mauritania	2.070	0,50
Perú	1.878	0,45
TOTAL FAD Internacionalización bilateral	414.373	100

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

GRÁFICO 6.3
DISTRIBUCIÓN POR PAÍSES DE LAS OPERACIONES FAD AUTORIZADAS POR CONSEJO DE MINISTROS DURANTE 2006
(Porcentajes)



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

mayor dispersión del FAD en 2006, si bien subsiste la concentración en países como Argelia y China, mercados estratégicos para la política comercial exterior española y para los que se han definido Planes Integrales de Desarrollo de Mercado.

En cuanto a la distribución por sectores, en el Cuadro 6.5 quedan recogidos los porcentajes sobre el total del FAD Internacionalización**:**

De las operaciones aprobadas durante 2006, destaca la importancia que en la financiación con cargo al FAD Internacionalización tiene el sector del transporte, con una participación del 33 por 100. En segundo lugar, el sector de las infraestructuras, con un 13.8 por 100, experimenta un repunte frente al año 2005. Por último, el sector de la sa-

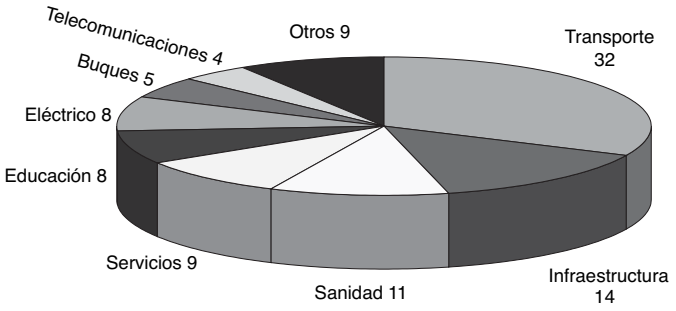
nidad, también ha experimentado un aumento respecto a los dos ejercicios anteriores, con un 10,5 por 100 de participación sobre el total.

CUADRO 6.5
DISTRIBUCIÓN POR SECTORES DE LAS OPERACIONES FAD AUTORIZADAS POR EL CONSEJO DE MINISTROS DURANTE 2006

Sector	Importe en euros	Porcentajes sobre total para la internacionalización
Transporte	137.126.192	33,1
Infraestructura	57.358.887	13,8
Sanidad	43.558.354	10,5
Servicios	36.388.832	8,8
Educación	33.370.372	8,1
Eléctrico	32.797.716	7,9
Buques	21.143.684	5,1
Telecomunicaciones	16.672.723	4,0
Otros	359.571	8,7

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

GRÁFICO 6.4
DISTRIBUCIÓN POR SECTORES DE LAS OPERACIONES FAD AUTORIZADAS POR EL CONSEJO DE MINISTROS DURANTE 2006 (Porcentajes)



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

Por otra parte, desde un punto de vista cualitativo, resulta significativo analizar las condiciones financieras medias de los créditos otorgados con cargo al FAD Internacionalización durante 2006 en comparación con los concedidos en los ejercicios 2004 y 2005.

CUADRO 6.6
CONDICIONES FINANCIERAS MEDIAS

	Año 2006	Año 2005	Año 2004
Tipo de interés (porcentaje)	0,89	0,29	0,61
Plazo de amortización (años)	25,6	22,95	23,44
Periodo de carencia (años)	10,5	7,69	8,46
Tasa de mezcla (porcentaje)	81	87,72	82,62
Importe medio (millones de euros)	12,77	20,49	5,21

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

Se deduce que se ha producido un aumento de los tipos de interés (tipo medio del 0.89 por 100) que se ha visto compensado por un aumento en el plazo de amortización y del periodo de carencia. Respecto al elemento de concesionalidad medio, en 2006 alcanza una tasa media del 40.97 por 100.

6.18.2. Línea para la identificación, seguimiento y evaluación de proyectos durante 2006

La Ley 62/2003, de 30 de diciembre, de Medidas Fiscales, Administrativas y del Orden Social recoge igualmente, la posibilidad de financiar con cargo al FAD labores de asistencia técnica como, por ejemplo, la elaboración de pliegos, la evaluación y el seguimiento de los proyectos. En virtud de esta disposición, el ICO (actuando como agente financiero del Estado), contrata estudios con cargo a la llamada «Línea para identificación, seguimiento y evaluación de proyectos».

Las operaciones formalizadas a lo largo del año 2006, con cargo a esta línea han sido cuatro, por un importe total de 755.422,95 euros. Dos de estas operaciones han sido aprobadas al objeto de evaluar la realización de proyectos financiados con cargo al FAD, en las áreas de Europa y Asia y en las áreas de África e Iberoamérica, respectivamente. Las otras dos operaciones han consistido en trabajos de evaluación técnica y preparación de documentos de licitación para proyectos en Siria y Vietnam.

CUADRO 6.7
OPERACIONES L-500 FORMALIZADAS EN 2006

Operaciones	País	Importe en euros	Fecha del Contrato
Evaluación Proyectos Ex-post	Europa y Asia	222.428,00	29/09/06
Evaluación Proyectos Ex-post	África e Iberoamérica	198.871,00	29/09/06
Evaluación técnica y preparación de documentos de licitación	Siria	291.531,00	06/09/06
Estudio de viabilidad y preparación del pliego de concurso	Vietnam	42.592,95	26/01/07
TOTAL		755.422,95	

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

6.18.3. Novedades en la gestión del FAD durante 2006

Durante 2006 se efectuaron los cambios normativos que posibilitan la participación de Expansión Exterior como medio propio instrumental para asistir la gestión del FAD.

Por acuerdo de Consejo de Ministros de 7 de diciembre de 2006, la sociedad Expansión Exterior pasó a convertirse en el medio propio instrumental de la Administración, adquiriendo el ICEX el 100 por 100 de sus acciones y correspondiendo su tutela al Ministerio de Industria, Turismo y Comercio, a través de la Secretaria de Estado, Turismo y Comercio. Asimismo, se procedió a modificar el objeto social de Expansión Exterior con el fin de adaptarlo a su nueva naturaleza como medio propio instrumental.

Con el objeto de mejorar la calidad y eficacia de la ayuda que se otorga bajo el FAD, se propone la posibilidad de que, con cargo a la dotación del FAD, le pueda corresponder a Expansión Exterior distintas actividades en el ciclo del proyecto: la evaluación previa de los proyectos, la asistencia técnica previa y durante la licitación, las auditorías de precios, así como la supervisión en la ejecución de los proyectos y su evaluación posterior.

6.19. 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:

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

- *Privada*: se instrumenta mediante póliza de seguro de CESCE, que cubre el riesgo de que la empresa española solicitante no resulte adjudicataria de un determinado proyecto. Financia hasta un 75 por 100 del coste del EV del proyecto en cuestión.

- *Multilateral* (12): 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 financiados pueden ser de tres tipos: estudios vinculados a proyectos concretos (por ejemplo, estudios de factibilidad o de prefactibilidad de proyectos), estudios de ámbito sectorial o regional (por ejemplo, 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 (por ejemplo, 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,

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

a las prioridades determinadas en los distintos países y sectores por la política comercial española y prestando atención igualmente 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.

6.19.1. La actividad del FEV en 2006

En el año 2006, el volumen total de las solicitudes de FEV aprobadas fue de 9,8 millones de euros, lo que supone una disminución considerable de los recursos FEV comprometidos con respecto al ejercicio anterior (24,3 millones en 2005). Esta reducción relativa queda explicada por el hecho de que durante 2006, sólo se hiciera una reposición a un Fondo de Consultoría en Instituciones Financieras Multilaterales, en concreto una reposición correspondiente al Fondo de Consultoría en el BERD.

Por modalidades, los importes aprobados fueron: 6,26 millones de euros en la Modalidad Pública (10,6 millones de euros en 2005), 3 millones de euros en la Multilateral (13,6 millones en 2005) y 441.000 euros en la Modalidad Privada (ninguna aprobación en 2005).

Así, la distribución de los recursos por modalidades, muestra que el FEV público representó en 2006 un 65 por 100 del total, mientras que la participación del FEV multilateral se redujo apreciablemente (del 56,2 por 100 al 30 por 100). La Modalidad Privada, que ya en años anteriores suponía un porcentaje poco significativo, fue de apenas el 5 por 100.

Turquía y Marruecos principales beneficiarios de la Modalidad Pública

En la Modalidad Pública**,** los EV aprobados en 2006 corresponden principalmente a Turquía, Marruecos, Perú, China, Túnez y Uruguay. El conjunto de países citados representa más del 70 por 100 de las aprobaciones. El resto, se ha destinado a Argentina, Brasil, Cabo Verde, El Salvador, Guatemala, Indonesia, Panamá, República Dominicana, Rusia y Vietnam.

La mayor operación este año, ha correspondido a una operación del sector eléctrico en Turquía (1.279.327 euros), para el Estudio de Viabilidad de la modernización del sistema SCADA en plantas hidroeléctricas, enmarcado dentro del proceso de liberalización del sector eléctrico turco.

En la Modalidad Multilateral se aprobó la reposición del Fondo Fiduciario para el Banco Europeo de Reconstrucción y Desarrollo por un importe de 3 millones de Euros.

Cabe destacar finalmente, que la actividad del Fondo de Estudios de Viabilidad en 2006, podría ser resumida del siguiente modo: Turquía ha sido el principal receptor de los fondos FEV, seguido de Marruecos, Perú y China. El mayor volumen de fondos FEV se ha concentrado en el sector de la energía y del transporte, destacando también el aumento de estudios que tienen como objetivo el apoyo institucional.

6.19.2. Novedades FEV en 2006

1. Lìnea Asistencia Técnica para África Subsahariana (ATA)

Creación de una nueva línea de Asistencia Técnica para África y nueva línea FEV Modalidad Pública

En diciembre de 2006 se aprobó la creación de una Línea de Financiación de Asistencia Técnica para los países del África Subsahariana por importe de 4,5 millones de euros, con cargo a la dotación del Fondo de Ayuda al Desarrollo. Esta línea facilita la asistencia a los países beneficiarios en la elaboración de los términos de referencia, elaboración de la lista corta y evaluación de las ofertas.

2. Línea de financiación de estudios de viabilidad

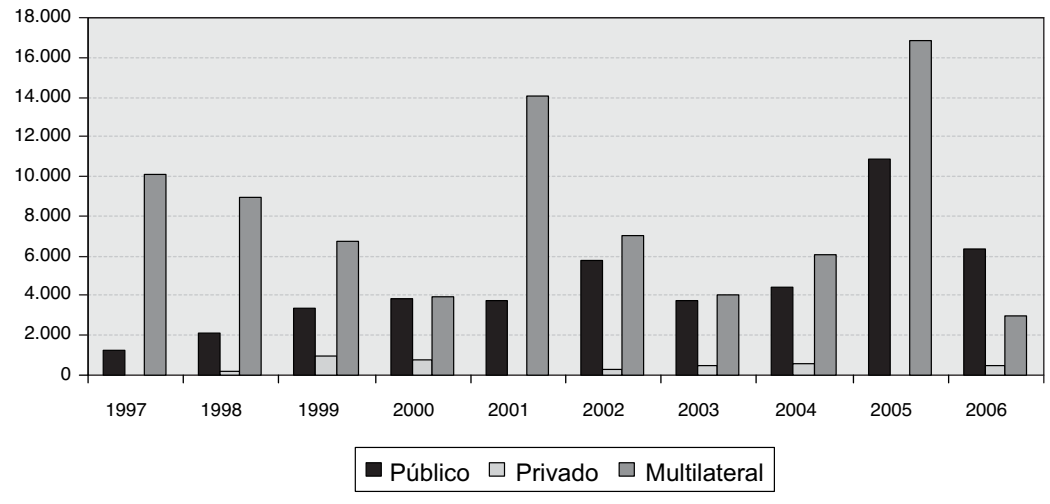
Se aprobó asimismo la creación de una Línea de Financiación de Estudios de Viabilidad de proyectos y programas (Línea FEV) en la Modalidad Pública, por importe de 25.000.000 de euros, con cargo a la dotación del Fondo de Ayuda al Desarrollo, para financiar exclusivamente iniciativas a propuesta de la Secretaría de Estado de Turismo y Comercio.

CUADRO 6.8
UTILIZACIÓN DE LOS RECURSOS DE LA LÍNEA FEV POR MODALIDADES
(En miles de euros)

Modalidad	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Público	1.286	2.104	3.330	3.816	3.748	5.818	3.710	4.423	10.903	6.326
Privado		204	940	763	46	287	444	548		441
Multilateral	10.105	8.933	6.699	3.908	14.010	7.050	4.052	6.020	16.823	3.000
TOTAL ANUAL	11.391	11.240	10.969	8.487	17.804	13.155	8.206	10.990	27.726	9.767

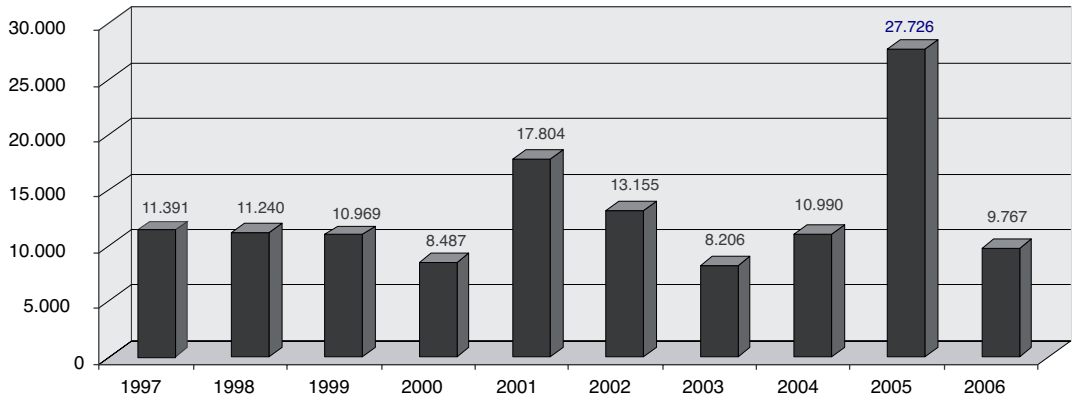
Fuente: S.G. de Fomento Financiero de la Internacionalización

GRÁFICO 6.5
APROBACIONES FEV POR MODALIDADES 1997-2006
(Miles de euros)



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

GRÁFICO 6.6
APROBACIONES TOTALES FONDOS FEV 1997-2006
(Miles de euros)



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

6.20. Política de gestión de deuda en 2006

6.20.1. Introducción

En materia de gestión de deuda, uno de los principales cambios ha sido la entrada en vigor de la Ley de gestión de deuda

El año 2006 ha sido de una enorme actividad en materia de gestión de deuda externa, habiéndose producido progresos sustanciales que han llevado a que el contexto en el que hoy se desenvuelve la política de gestión de deuda española sea sustancialmente distinto al de hace unos pocos años.

En el aspecto interno, el mayor cambio es el derivado de la aprobación de la Ley 38/2006, de 7 de diciembre, Reguladora de la Gestión de la Deuda Externa, que crea un marco de rango legal en el que ha de inscribirse la política española de deuda. En algunos aspectos, este importante cambio de escenario venía ya apuntado por el acuerdo del Consejo de Ministros de 8 de julio de 2005, que parte de una sensibilidad muy próxima a la de la Ley 38/2006. Además de estos cambios, se han desarrollado y ampliado numerosos aspectos concretos, como la continuación de la iniciativa de conversión de deuda por educación (lanzada en septiembre 2004) o el Plan África de conversión de deuda (lanzado en el segundo semestre de 2005).

La Ley 38/2006, de 7 de diciembre, reguladora de la de gestión de la deuda externa

Por primera vez, se sistematizan los principios rectores de la política de gestión de deuda externa de manera consistente con el resto de políticas españolas.

La Ley 38/2006 supone un hito normativo en el ámbito de la gestión de la deuda, no sólo en España, sino también en el marco comunitario —referente obligado a la hora de valorar el diseño y ejecución de las políticas públicas en España—.

El gran avance de esta Ley reside en que, por primera vez, se fijan de manera sistemática y con rango legal los principios que deben regir la gestión de la deuda externa, de manera que ésta pasa a estar guiada por unos criterios claramente establecidos. Y es más, esos principios fijados son consecuentes con una política de gestión de deuda robusta y sólida, solidaria, consistente con el resto de políticas españolas, e integra-

da en el marco multilateral. Precisamente, ésos son los objetivos perseguidos por la Ley, tal y como establece su artículo primero.

Pero los principios anteriores no son los únicos que marcan el camino a seguir en materia de gestión de deuda externa. El artículo tercero de la Ley también hace referencia a principios básicos, como la solidez financiera o la congruencia con la política de cooperación internacional española.

En cuanto al principio de consistencia o solidez financiera, éste recuerda que el destino natural de la deuda es su recobro, evitando así concepciones excesivamente simplificadoras, sin perjuicio de que en los casos en que el sobreendeudamiento frene el desarrollo del país deudor, se requerirán actuaciones extraordinarias distintas de las del recobro automático de los vencimientos. En este sentido, la política de gestión de deuda ha de tener muy presente las prioridades y estrategias establecidas en el Plan Director de la Cooperación Española y en los planes anuales de cooperación.

La Ley 38/2006 extiende también la necesidad de coordinación al ámbito multilateral, algo que resulta imprescindible si se pretende que la política española de gestión de deuda tenga algún efecto significativo. De sobra es sabido que los problemas de sobreendeudamiento requieren de acciones coordinadas a nivel internacional puesto que, de lo contrario, un país por sí mismo no tiene capacidad para promover soluciones eficaces ni sostenibles

Además de los principios, en la Ley se recogen otros elementos importantes...

Aparte de este marco general de gestión que la Ley proporciona, se recogen también en sus Disposiciones Adicionales una serie de acciones concretas, como la obligación de información y comparecencia ante el Congreso, recogida en la Disposición Adicional Primera; las Disposiciones Adicionales cuarta y quinta, que dirigen 528 millones de euros provenientes de recobros excepcionales de deuda en el año 2006 a un Fondo especialmente creado en el Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD) u otras acciones puntuales, como la tramitación de un proyecto de Ley sobre el FAD y otro sobre CESCE, así como la elaboración de un plan para renegociar y, en su caso, cancelar deuda de los países más pobres y endeudados (los llamados «países HIPC») y que refuerza, en cierta manera, el Acuerdo del Consejo de Ministros de 8 de julio de 2005.

... como las reformas del FAD y CESCE...

6.20.2. La política de gestión de deuda española en 2006

...así como un plan de renegociación y en su caso condonación de la deuda de los países HIPC.

Pasando ya al repaso de las principales cifras de deuda, la más relevante es la que hace referencia al volumen de deuda externa total que, a 31 de diciembre de 2006 asciende a 9.586 millones de euros. De esta cantidad, un 50 por 100 proviene de los créditos del Fondo de Ayuda al Desarrollo (FAD) y un 42 por 100 del Seguro de Crédito a la Exportación que la Compañía Española de Seguro de Crédito a la Exportación, CESCE, realiza por cuenta del Estado. El 8 por 100 restante se deriva de figuras crediticias puntuales y, en concreto y casi exclusivamente, de la línea de crédito de asistencia financiera concedida por España a Argentina en 2001.

La distribución territorial de la deuda externa española refleja que prácticamente un 50 por 100 de la misma se concentra en Iberoamérica, lo cual es consecuencia de las especiales relaciones que mantiene España con esta región. La segunda región deudora por volumen es África, algo más de un 27 por 100 de la deuda.

Como se verá más adelante, la política de gestión de la deuda externa tiene en cuenta el gran peso de estas dos regiones en la cartera de deuda española y, por ello, se han diseñado dos iniciativas específicas para cada una de ellas: por un lado, la iniciativa de conversión de deuda por educación, focalizada en Iberoamérica y, por otro, el plan África de conversión de deuda, dirigido a los deudores españoles africanos más pobres y endeudados.

6.20.3. Principales actuaciones realizadas

La distribución territorial de la deuda externa española se centra en Iberoamérica y África

Son muchas las iniciativas que se han puesto en marcha en el ámbito de la gestión de la deuda externa del Estado español, más allá del fundamental cambio en el marco regulador que ha supuesto la aprobación de la Ley 38/2006, de 7 de diciembre, Reguladora de la Gestión de Deuda Externa.

Así, se han realizado importantes avances en la implantación de la iniciativa HIPC y han sido diseñadas y puestas en aplicación importantes iniciativas bilaterales, como la Iniciativa de conversión de deuda por educación y el Plan de conversión de deuda para África. Asimismo, se ha avanzado en la resolución de contenciosos de deuda, tanto en el marco del Club de París como en el marco bilateral.

El ámbito multilateral ha sido también muy activo, siendo la deuda externa objeto de numerosos debates e iniciativas, en los que ha habido, por supuesto, una intensa participación de España. Así, se ha ampliado la cobertura de países dentro de la iniciativa HIPC, se ha lanzado la iniciativa de condonación de deuda multilateral y se ha desarrollado un nuevo marco de sostenibilidad de deuda dirigido a prevenir nuevas crisis de sobreendeudamiento.

6.20.4. Marco bilateral: principales medidas

Dentro de de las actuaciones bilaterales es necesario resaltar especialmente los importantes esfuerzos de condonación que el Gobierno español viene realizando voluntariamente y que muestran su compromiso con la resolución de los problemas de sobreendeudamiento y con la lucha contra la pobreza.

Estos esfuerzos de condonación se centran muy especialmente —aunque no de manera exclusiva— en los países pobres y altamente endeudados. El ya citado Acuerdo de Consejo de Ministros de 8 de julio de 2005 suponía un aumento de los compromisos adicionales de condonación voluntaria y sistemática por parte del Gobierno español con estos países. Hasta ese momento la condonación concedida por España era del 100 por 100 de la deuda contraída con anterioridad a la fecha de corte. Con este acuerdo,

España viene realizando importantes esfuerzos de condonación de deuda desde los últimos años….

el Gobierno español comprometía a España a condonar, sistemáticamente y adicionalmente al compromiso anterior, el 100 por 100 de la deuda FAD contraída con posterioridad a la fecha de corte y anterior a junio de 1999 a los países HIPC. Esta condonación adicional se aplica a través de programas de conversión de deuda.

6.20.5. Los programas de conversión de deuda

… ocupando un lugar primordial en este esfuerzo de condonación los programas de conversión de deuda

La política de conversión de deuda es uno de los instrumentos básicos de la política del Gobierno español en materia de gestión de deuda. Este instrumento presenta el gran atractivo de canalizar los recursos liberados de la condonación de deuda hacia inversiones productivas en el país beneficiario, combinando el alivio de la deuda con la garantía de que los recursos liberados se dirijan al cumplimiento de los objetivos del milenio.

Este interés por esta forma de actuación se ha plasmado en el hecho de que, en el último año y medio se han firmado una decena de programas de conversión de deuda, todos ellos por inversiones públicas, por importe de más de 275 millones de euros. De hecho España se sitúa en los puestos de cabeza en materia de conversión de deuda en todo el mundo, especialmente en materia de conversión de deuda por inversiones públicas.

Tres son los principales ejes de actuación de los programas de conversión

Son tres los ejes que han guiado las actuaciones en materia de conversión de deuda por inversiones. Por un lado, las reformas en el sistema de gestión de los programas de conversión de deuda, con el objetivo de hacerlos más participativos y lograr sinergias de experiencias previas de otros agentes de la cooperación. Por otro lado, la iniciativa de conversión por educación y, finalmente, los compromisos citados de condonación adicional a los países HIPC están aplicándose a través de conversión, lo que para el contexto africano ha venido llamándose Plan África de conversión de deuda.

El papel del Comité Binacional apoyado por el Comité Técnico resulta fundamental en la gestión de los programas de conversión

A partir del programa de conversión de deuda firmado con Ecuador en marzo 2005 se puede hablar de programas de conversión de *segunda generación*, pues hasta ese momento, la estructura institucional y directiva de este tipo de programas estaba integrada exclusivamente por un Comité Binacional, integrado por representantes de ambos países. Actualmente, y desde el programa de Ecuador, el Comité Binacional continúa siendo el órgano rector pero ha sido reforzado por órganos colaboradores. En primer lugar, se ha introducido un Comité Técnico que realiza una labor fundamental de análisis técnico de los proyectos que se presentan para su financiación. Este Comité está integrado por representantes de los Departamentos más relacionados con el desarrollo del país local así como por representantes de la sociedad civil que aportan su experiencia y capacidad de análisis. Junto a la introducción del Comité Técnico, está realizándose un esfuerzo por integrar a Organismos Financieros Internacionales en la gestión de los programas puesto que estos Organismos —especialmente, seleccionando los más próximos e implantados en el país beneficiario— tienen una gran experiencia en materia de diseño y control de proyectos de desarrollo. Por ahora se está contando con la Corporación Andina de Fomento (CAF) en Ecuador, con el Banco Central de Integración Económica (BCIE) en Honduras y con el Banco Mundial en los programas en África.

En cuanto a la aplicación de la Iniciativa de conversión de deuda por educación, se han firmado 5 acuerdos de conversión por inversiones públicas en el seno de esta iniciativa en el último año y medio. Así, se han firmado programas de este tipo con Ecuador, Honduras, Nicaragua, El Salvador y Perú, por un total de 211 millones de euros. Asimismo se ha firmado un programa de conversión de deuda con Uruguay (extensión del firmado en 2003) por importe de 9 millones de euros. En principio este programa no está directamente vinculado a la iniciativa de conversión por educación por estar más orientado a proyectos medioambientales prioritarios para este país. En esta región está en negociación la firma de sendos programas de conversión de deuda con Bolivia y Paraguay.

Los programas de conversión de deuda se concentran en dos áreas: Iberoamérica y África

El otro gran foco de acción de la política de conversión de deuda ha sido África. Como se ha señalado anteriormente, el Gobierno español se ha comprometido a aumentar la condonación de deuda concedida a los países HIPC que alcancen el punto de culminación, a través de nuevos programas de conversión. En aplicación de este compromiso se han firmado ya programas de conversión con Mauritania, Etiopía, Senegal y Uganda por un importe de en torno a 22 millones de euros. Se espera firmar en breve los programas con Camerún, Burkina Faso y Tanzania, por importe de unos 40 millones de euros.

Como última parte de este repaso de las actuaciones realizadas en el último año y medio, hay que destacar la posición española en los debates e iniciativas sobre deuda externa mantenidos en los Organismos Multilaterales.

Son tres las iniciativas multilaterales relacionadas con la superación y prevención del sobreendeudamiento

A este respecto, hay que señalar tres grandes iniciativas multilaterales relacionadas con la superación y prevención de los problemas de sobreendeudamiento. Por un lado, la ampliación de la iniciativa HIPC de alivio de deuda a los países más pobres y endeudados, por otro, el lanzamiento de la iniciativa de condonación de deuda multilateral —conocida como MDRI por sus siglas en inglés— y, finalmente, la revisión del marco de sostenibilidad de deuda.

La iniciativa HIPC de alivio de deuda de los países más pobres y endeudados, ha sido recientemente reforzada. A lo largo de 2006 se han tomado dos importantes decisiones en relación al diseño de la HIPC. En primer lugar, se ha ampliado la cobertura de la misma a cuatro países no considerados elegibles inicialmente: Haití, Eritrea, Kirguizistán y Nepal. Estos países, junto a otros 7 ya considerados elegibles antes de 2006, son los que restan por beneficiarse de la HIPC. Otros tres países, Bhután, Laos y Sri Lanka, potencialmente beneficiarios, han señalado su preferencia por no participar en la HIPC y atender el servicio de su deuda. De estos países, sólo Sri Lanka es deudor de España por un pequeño importe de deuda FAD.

La segunda decisión importante en relación a la HIPC ha sido la de prorrogar *sine die* el plazo para que los países que todavía no han alcanzado el punto de decisión puedan alcanzarlo. En principio la HIPC fue diseñada con lo que se conocía como *sunset clause* que era una suerte de *cláusula de caducidad* según la cual los países que, en una determinada fecha no hubieran llegado al punto de decisión, ya no podrían beneficiarse de la iniciativa. Esta cláusula ha sido prorrogada varias veces por plazos de 2

años, la última en 2004 hasta diciembre 2006. Pues bien, en septiembre de 2006 se decidió la no aplicación de esa cláusula, de modo que los países ya considerados elegibles —los 11 que hemos señalado como pendientes del punto de decisión— no tendrán límite de tiempo para alcanzar este hito.

La segunda iniciativa multilateral es la iniciativa de condonación de deuda multilateral (conocida como MDRI por sus siglas en inglés) que tiene su origen en la reunión del G8 de Gleneagles en junio de 2005.

Esta iniciativa tiene por objeto completar la iniciativa HIPC de alivio de deuda de los países más pobres y endeudados, reforzando así otro de los aspectos más controvertidos de esta iniciativa, como era el que el alivio de deuda que proporciona pudiera no ser suficiente. Efectivamente, después de 10 años desde el lanzamiento de la HIPC original, venía constatándose que, a pesar de que proporcionaba una fuerte condonación de deuda a los países beneficiarios, los niveles de endeudamiento de éstos seguían siendo elevados y el servicio de deuda correspondiente continuaba teniendo un peso significativo en sus presupuestos anuales. Asimismo, se constataba igualmente que la deuda restante tras la HIPC era, en su mayor parte, multilateral. Esto se debe a que, como se ha explicado, los acreedores bilaterales vienen realizando sistemáticamente condonaciones voluntarias adicionales a las exigidas por la aplicación estricta de la HIPC, llegando a condonaciones próximas al 100 por 100 de la deuda, mientras que las instituciones se han limitado a la condonación obligatoria, sin ir más allá de ésta. El resultado era el citado: tras el punto de culminación los países deudores quedaban prácticamente liberados de la deuda con sus acreedores miembros del Club de París, mientras que la deuda multilateral pasaba a ser la preponderante.

Para paliar esta asimetría se lanzó esta iniciativa, que supone la condonación del 100 por 100 de la deuda de los países HIPC con las instituciones multilaterales. La condonación se realiza inmediatamente después de la llegada de los beneficiarios al punto de culminación. En la iniciativa original del G8 las instituciones implicadas eran el Fondo Monetario Internacional (FMI) el Banco Mundial (BM) y el Banco Africano de Desarrollo (BAfD).

El papel de España en la extensión de la MDRI a Latinoamérica ha sido fundamental

Desde el primer momento en el que se lanzó esta propuesta España mostró su total apoyo y trabajó para su inmediata concreción y aprobación en el seno de las instituciones afectadas. Es pertinente recordar aquí que precisamente una semana después de que la iniciativa del G8 se hiciera pública, el Consejo de Ministros español aprobaba la decisión de ampliación de las condonaciones voluntarias españolas dentro de la HIPC y, en esa misma decisión, lanzaba un apoyo expreso a la iniciativa de condonación de deuda multilateral.

Junto a este apoyo, España inmediatamente lanzó una propuesta de ampliación y perfeccionamiento de la iniciativa lanzada por el G8. La propuesta del G8 se refería exclusivamente al Fondo Monetario Internacional, Banco Mundial y Banco Africano de Desarrollo, por ser mayoría los países HIPC africanos. Sin embargo, en esos términos, la propuesta dejaba fuera al Banco Interamericano de Desarrollo (BID) importante acre-

edor de los países HIPC latinoamericanos (Bolivia, Nicaragua, Honduras, Guyana y hoy también Haití). De esta manera, estos países HIPC eran discriminados, ya que su principal acreedor multilateral es, precisamente, el BID. España destacó la incongruencia de que los países africanos se beneficiaran de la condonación de la deuda con su Banco Regional, pero los países latinos no. Esta asimetría de trato fue puesta de manifiesto por España en todos los foros e instituciones en los que se ha tratado la condonación de deuda multilateral, de manera que en la actualidad esta iniciativa incluye al FMI, al BM, al BAfD y al BID.

Finalmente, en este repaso de los principales avances multilaterales, es necesario mencionar el trabajo conjunto que el Fondo Monetario Internacional y el Banco Mundial vienen realizando para establecer un marco de sostenibilidad de deuda que sirva de referencia para evitar nuevos casos de sobreendeudamiento. Las dos iniciativas descritas hasta ahora, HIPC y condonación de deuda multilateral, tienen por objeto la resolución de problemas de sobreendeudamiento. Este marco tiene por objetivo la prevención, evitar en la medida de lo posible que se reproduzcan nuevos casos de sobreendeudamiento, con el consiguiente coste para los países que los sufren y para el sistema financiero internacional en su conjunto.

El año 2005, Fondo Monetario Internacional y Banco Mundial desarrollaron conjuntamente un marco para evaluar la sostenibilidad de deuda de los países en desarrollo. En ese marco, el nivel de deuda sostenible de un país en desarrollo se fija en función de su capacidad institucional, tal y como se deriva de la tesis de la *tolerancia de la deuda*. La esencia de esta teoría es que la capacidad de un país de mantener un nivel de deuda sin problemas de pagos depende de su calidad institucional, de modo que cuanto mayor es ésta mayor es el volumen de deuda que un país puede sostener sin tensión.

Este marco tiene un enorme potencial como instrumento para la prevención de crisis. Para poder realizar todo ese potencial es necesario trabajar en tres frentes y en todos ellos está trabajando España. Estos tres frentes son, en primer lugar, fortalecer la solidez técnica de este marco así como de las proyecciones económicas de los países en desarrollo En este sentido, España insiste en que las proyecciones sobre los niveles de endeudamiento deben ser lo más realistas posibles, evitando escenarios excesivamente optimistas.

En segundo lugar, es necesario que los propios países en desarrollo internalicen este marco en su política de nuevo endeudamiento. Por último, también los acreedores deben internalizar este marco, de modo que su política de concesión de préstamos sea consistente con las recomendaciones de éste y, precisamente, las reformas del FAD y del Seguro de Crédito a la Exportación deberán tener presente este marco de sostenibilidad de deuda.

6.21. 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.

6.21.1. Aumento de la base exportadora

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 pymes sobre la importancia de la internacionalización para aumentar su competitividad

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 (51 consorcios vivos en 2006) 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. El PIPE ha sido reformado en 2006, de cara al nuevo periodo 2007-2013, 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). 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. Por este programa han pasado casi 4.700 empresas desde el año 1997. Entre los servicios CLUB PIPE, hay que destacar 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 134 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.

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

A fecha de 31 de diciembre de 2006 se han organizado 12 jornadas, a las que han asistido un total de 4.806 empresas.

Durante el año 2007 este programa tiene previsto organizar 8 eventos adicionales.

6.21.2. 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 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.

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

Durante 2006 más de 6.500 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.

El ICEX, en colaboración con la SETyC ha mantenido durante 2006 políticas de impulso de las exportaciones a los mercados incluidos dentro del Plan Integral de Desarrollo de Mercados, China, México, Marruecos, Argelia, Rusia, Brasil, EEUU, India y Japón con ampliación a Turquía y Corea

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 9 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 y Japón y están siendo objeto de atención preferente por parte de la Secretaría de Estado y por tanto del ICEX. Durante 2006 se estudió la posibilidad de inclusión de nuevos países en los PIDM y se acordó ampliar la lista a Turquía y Corea.

6.21.3. 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.

Con objeto de impulsar la diversificación sectorial de las exportaciones españolas, el ICEX ha apoyado 105 planes coordinados de promoción sectorial en 2006

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 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 asocia-

ciones sectoriales. El Instituto ha apoyado en el año 2006 un total de 105 planes coordinados de promoción sectorial.

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

Además, el ICEX está impulsando otras líneas de actuación como la puesta en marcha de estrategias de promoción macrosectorial en determinados ámbitos, de manera 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 ICEX ha potenciado durante 2006 el Plan de Internacionalización de la Tecnología. A través de este Plan se pretende 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 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 en 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 2006 se han consolidado las acciones del Plan y se ha ampliado su ámbito.

Más de 2.000 actividades de promoción se realizan cada año en el marco de la promoción sectorial, cofinanciados con las asociaciones sectoriales representativas y las empresas participantes

Ambos enfoques de la promoción, los planes coordinados de promoción sectorial y macrosectorial, contemplan la realización de más de 2.000 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, numerosas Campañas de comunicación en medios, Investigación de Mercados y Estudios Sectoriales, Exposiciones, Material Promocional diverso, etcétera…

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

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

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 (271 planes apoyados en 2006, con la siguiente distribución por sectores: productos industriales 111 planes, seguido de Servicios 82, Bienes de Consumo 57, y Agroalimentarios 21); por

otro, el nuevo Plan de Apoyo a las Marcas, que contribuye a incrementar la inversión de las empresas en promoción de sus marcas en determinados mercados objetivo (81 planes apoyados en 2006: 45 de agroalimentarios, 29 planes de bienes de consumo, 4 de empresas de servicios y 3 de productos industriales).

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 2006 se han apoyado 51 Consorcios de Exportación cuyos esfuerzos comerciales se han dirigido a 78 países.

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.

6.21.5. Mejora de la imagen del Made in Spain

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

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.

El ICEX organiza cada año más de 2.600 actividades de promoción en el mundo proyectando una imagen de calidad de la oferta española

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.

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

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 iniciadas en 2006, tales como el lanzamiento de la marca *España, technology for life*, sobre la oferta tecnológica española.

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 ya citado es un instrumento de relevante repercusión en la imagen del *Made in Spain.*

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*

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, etcétera.

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

6.21.6. Mejora de los sistemas de información sobre mercados internacionales

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

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.

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

En cuanto a las *políticas de información,* la actividad del ICEX se ha centrado en la potenciación del uso de las nuevas tecnologías para su difusión. En este sentido, durante 2006 se ha profundizado en el desarrollo de los servicios del Centro de Información de la Secretaria de Estado, del Sistema de Portales de la Administración Comercial Española y del sistema de difusión de oportunidades de negocio.

- Finalizó en 2006 la implantación del *Centro de Información* en la totalidad de las Oficinas Económicas y Comerciales, por lo que actualmente participan en el Centro además de éstas, todo ICEX, las Direcciones Generales de Comercio e Inversiones y Financiación Multilateral, COFIDES, y CESCE. El Centro atendió en el ejercicio 2006, 106.020 consultas.

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

- Por otra parte, durante 2006 se ha continuado desarrollando el *Sistema de Portales de la Administración Comercial Española,* de forma que a los portales *icex.es*, *us.spainbusiness.com*, y *spainbusiness.com.cn*, se han unido los portales en japonés (spainbusiness.jp), portugués (*spainbusiness.br* y *spainbusiness.pt*) y alemán (*spainbusiness.de*, *spainbusiness.at* y *spainbusiness.ch*) y desarrollado tres nuevos portales destinados a mercados específicos que estarán accesibles en el primer semestre de 2007: en francés, ruso y árabe. Además, se ha desarrollado la nueva versión de icex.es que estará operativa en 2007.

- En 2006 se han integrado al *sistema de difusión de oportunidades de negocio* cerca de 1.086 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 2006, 26 fichas país y 11 libros dentro de las colecciones de Guías de 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 el mercado irlandés, en el Reino Unido y por primera vez en 2006, en Estados Unidos.

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

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

Asimismo, en 2006 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

Con relación a las *políticas de formación,* en 2006 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).

• En el año 2006, 320 jóvenes licenciados se beneficiaron del *programa de becas en primera fase* en sus distintas modalidades (internacionalización, periodismo e informática) y 306 accedieron a las becas en empresas. En total, el ICEX ha apoyado a 626 becarios frente a los 617 del año anterior. Adicionalmente, 33 profesionales extranjeros procedentes de China, India, Rusia, Japón, Rumania y Turquía accedieron al nuevo programa PROPEX de captación y formación de profesionales extranjeros.

• En el área de la *formación empresarial,* en 2006 ICEX ha dado respuesta a las demandas formativas del sector empresarial exportador español mediante la organización de 76 seminarios de internacionalización y 112 jornadas y seminarios de análisis de mercados exteriores. Además, 50 nuevas jornadas y seminarios se añadieron al Aula Virtual durante 2006, con lo que un total de 180 jornadas y seminarios y 290 conferencias organizadas por ICEX están disponibles para los usuarios *on line*.

• Por último, a través del *Punto de Encuentro Internacional de Exporta 2006*, ICEX continuó aproximando la realidad de los mercados exteriores al colectivo de empresarios españoles, que mantuvieron en esa edición entrevistas con 90 Consejeros Económicos y Comerciales. En el seno de la feria se organizaron además 40 seminarios y talleres.

6.21.8. 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.

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, tras su lanzamiento, se ha consolidado el nuevo programa PROSPINVER, con apoyo a proyectos en diversos países y empieza a estar operativo

• 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 2006 se organizaron 6 *Foros de Inversiones y Cooperación Empresarial* centrados en los mercados de Brasil, México, Chile, Marruecos, Bulgaria y China en los que un total de 314 empresas españolas tuvieron la ocasión de entrar en contacto con 1.326 potenciales socios locales con los que evaluaron la posibilidad de desarrollo conjunto de proyectos de inversión o cooperación empresarial.

• Por otra parte, se celebraron 12 *Encuentros Empresariales centrados en los mercados de Argelia, Jordania, Turquía, Bulgaria, El Salvador, Argentina, Sudáfrica y Asia, y una* misión de inversores a Singapur.

• ICEX participó asimismo en la organización de 11 encuentros empresarial 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, el Caribe y el 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 2006 al desarrollo de 165 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 2005, en el marco de este acuerdo, fueron apoyados 4 proyectos de inversión de empresas españolas.

• En *2006* se apoyaron 24 proyectos en 14 países en el marco del *Programa de Prospección de Inversiones en el Exterior* (PROSPINVER), como herramienta de apoyo a las empresas españolas que deben realizar viajes de prospección de inversiones para tomar la decisión de emprender un proyecto. Se puso en marcha asimismo el *Programa de Identificación y Difusión de nuevas iniciativas de inversión en el exterior* (PIDINVER), con el estudio y difusión de 31 y 17 proyectos en Brasil y México respectivamente.

6. 22. Actividad de CESCE en 2006

6.22.1. La emisión de seguro por cuenta del Estado

En el año 2006, el valor de las operaciones aseguradas por cuenta del Estado alcanzó 6.641 millones de euros, un 23,5 por 100 más que en 2005.

CESCE aseguró por cuenta del Estado 6.166 millones de euros.

Las operaciones se concentraron en México y Rusia

El *seguro emitido* fue de 6.166 millones de euros, un 16,9 por 100 por encima de la cifra correspondiente al año anterior. Excluidas las modalidades de PAGEX y P100 y MULTIMERCADO, el seguro emitido alcanzó un total de 1.889,4 millones de euros, importe que respecto al año 2005 representa un incremento de casi un 25 por 100. Los principales destinos de la emisión fueron México con un 17,9 por 100 del total emitido y Rusia con un 4,77 por 100. Les siguen Turquía (3,4 por 100), China y Brasil, casi con un 3 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 1.557,48 millones de euros, que supone un aumento del 43,5 por 100 respecto al año 2005.

Los principales países receptores de exportaciones aseguradas correspondientes a operaciones con financiación a más de un año han sido México (53 por 100), Rusia (16 por 100), China (7 por 100), República Dominicana (4,6 por 100) y Chile (3,5 por 100), que concentran entre los cinco, prácticamente el 85 por 100 del volumen de las exportaciones aseguradas en el año 2006 en esta modalidad.

Del total de bienes españoles objeto de exportación asegurados durante el año 2006 destaca, ante todo, una operación con México, consistente en la construcción y equipamiento de un suburbano. Esta operación, instrumentada mediante una estructura financiera novedosa y compleja, ha aglutinado casi el 35 por 100 de la emisión durante el año

- *Crédito Suministrador*

En «Crédito Suministrador» continúa la tendencia descendente de los últimos años. El total de seguro emitido alcanzó en 2006 un importe de 30,3 millones de euros, que frente al año 2005 representa un descenso de un 26 por 100. Este importe corresponde en un 62 por 100 a operaciones de plazo inferior a dos años y el 38 por 100 restante a operaciones de medio y largo plazo.

- *Póliza de Seguro de Confirmación de Créditos Documentarios*

La emisión de seguro en Créditos Documentarios sumó en el año 2006, 165 millones de euros, lo que supone una disminución cercana al 16 por 100 respecto a la cifra de 2005 (195,5 millones de euros), que se añade a la contracción del 30 por 100 sufrida el año anterior.

En cuanto a su distribución geográfica, Argelia y Turquía concentran, respectivamente, el 28 por 100 y 19 por 100 del seguro emitido en el año, seguidos por Marruecos (11 por 100) e Irán (5,8 por 100).

- *Póliza Abierta de Gestión de Exportaciones*

La emisión de seguro en el ejercicio 2006 por cuenta del Estado en esta modalidad ascendió a 3.493 millones de euros, frente a los 3.674 del año 2005, lo que supone una caída del 5 por 100.

Como principales destinos destacan, en Latinoamérica, México, Brasil, Chile, Colombia y Argentina, que concentran casi 560 millones de euros, lo que supone el 16 por 100 de toda la emisión en esta modalidad. Respecto al grupo de países recientemente incorporados a la Unión Europea sobresalen Polonia y República Checa, que suman entre los dos un total de 218 millones de euros, lo que equivale al 6 por 100 de la emisión. Marruecos mantiene su tradicional posición como principal destino en el Norte de África, seguido de Argelia y Egipto; en conjunto, estos países suponen el 6,5 por 100 de la emisión en esta modalidad (227 millones de euros). Turquía se recuperó ligeramente con respecto al año anterior, ya que representó en 2006 el 4,4 por 100 del total asegurado en la modalidad, frente al 3,7 por 100 del año anterior.

El riesgo asumido por cuenta del Estado asciende a 10.269 millones de euros

El riesgo en vigor asumido por cuenta del Estado a finales de 2006 ascendía a 10.269 millones de euros, un 15,6 por 100 menos que el año anterior. Este descenso obedece en gran medida a los prepagos de la deuda refinanciada llevados a cabo por Brasil y, sobre todo, Argelia y Rusia, que superan en conjunto los 914 mill.€.

La cartera se compone, fundamentalmente, de 40 países que suponen algo más del 94 por 100 del riesgo, porcentaje similar al de años anteriores. Por encima del 8 por 100 de la cartera se encuentran tres destinos, México, Brasil y Cuba.

La distribución geográfica de la cartera muestra que México fue de nuevo en 2006 la primera concentración de riesgo, con un peso del 14,65 por 100 del total. Cuba ocupó el segundo lugar con un 9,82 por 100, y Brasil el tercer puesto con un 8,41 por 100. La cuarta concentración de riesgo fue Irán con un 7,16 por 100 del total, seguida de Turquía (6,73 por 100), China (4,91 por 100), Egipto (4,85 por 100) Rusia (4,46 por 100), Venezuela (2,55 por 100) y Argentina (2,3 por 100).

Los pagos por *indemnizaciones* sobre los riesgos asumidos por Cuenta del Estado ascendieron en el año 2006 a 49,9 millones de euros, lo que ha supuesto una disminución del 14 por 100 en relación con esta misma cifra en el año 2005. Esta reducción del importe indemnizado sigue la línea de los dos últimos años y se debe en gran parte a la disminución de las indemnizaciones en Argentina, Honduras, Ghana, Costa de Marfil e Indonesia, cuyas indemnizaciones acumuladas han sido inferiores a las practicadas en el año 2005 en 15 millones de euros.

En la distribución de indemnizaciones pagadas por países destaca México como primer país de la relación, con un importe total de 14,7 millones de euros, que ha supuesto el 29 por 100 de la cifra total de pagos efectuados en el año 2005. Gran parte de estas indemnizaciones se han concentrado en el sector agrícola, que en los últimos años

ha registrado una gran expansión, (especialmente en la venta de invernaderos). México desbanca de esta forma a Argentina, que entre 2003 y 2005 ocupó el primer lugar en esta relación. Las indemnizaciones efectuadas por impagos de Argentina han experimentado una reducción muy importante en los tres últimos años (del 42,10 por 100 y el 19 por 100 en 2005 y 2006, respectivamente), aunque continúa siendo el segundo origen en importancia de la siniestralidad.

Brasil, Costa de Marfil y Malawi han seguido a Argentina en orden de importancia por este concepto.

Estos cinco países han generado el 75 por 100 de las indemnizaciones pagadas en el año 2006.

Cifra record de recobros: 1.687,57 millones de euros

Los *recobros* en el año 2006 han alcanzado la cifra de 1.687,57 millones de euros, lo que supone casi el doble de lo recobrado en 2005 (856,34 por 100).

Por undécimo año consecutivo la diferencia entre recobros obtenidos e indemnizaciones pagadas ha sido positiva. Los recobros superaron a las indemnizaciones en 1.637,88 millones de euros.

En 2006 sobresalen los recobros de Rusia y Argelia, que anticiparon, al igual que Brasil, el pago de sus deudas refinanciadas, así como los de Angola, que en el mes de diciembre liquidó todos sus atrasos.

En el año 2005, se han firmado tres nuevos *Convenios Bilaterales de Refinanciación,* con Nigeria, República Dominicana y Camerún.

El importe total de las sumas refinanciadas, incluyendo cuotas atrasadas y créditos pendientes de vencer, ascendió a 207 millones de euros, de los cuales 104 fueron condonados.

GRÁFICO 6.9
PRINCIPALES INDICADORES RIESGOS POR CUENTA DEL ESTADO

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
(1) Seguro emitido neto	5.204.764,83	5.393.554,77	5.664.638.33	4.878.222,10	4.667.835,71	5.270.588,22	6.165.955,06
(2) Primas devengadas	75.631,40	60.095,90	77.098,89	79.489,39	63.068,98	83.762,96	85.014,52
(3) Indemnizaciones	320.495,35	281.194,97	241.977,78	155.308,67	76.767,27	58.247,92	49.891,96
(4) Recobros	436.263,24	436.424,90	270.320,26	308.798,26	265.449,00	856.385,93	1.687.569,26
(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

Fuente: CESCE

Flujo de caja: 1.698,2 millones de euros

El *flujo total de caja*, incluido el cobro de primas y recobros y pagos por indemnizaciones, asciende en 2006 a 1.698,2 millones de euros, presentando, por tanto, de nuevo cifras positivas como ocurre desde hace once años, momento en que se invirtió la tendencia negativa que prevaleció en el período 1982-1995.