

Capítulo 6

La política comercial española

6.1. Introducción

El acontecimiento central que marcó la política comercial en 2004 fue el Acuerdo alcanzado el 1 de agosto en el seno de la OMC, que ha permitido resolver el escollo que impedía la marcha de las negociaciones en el marco multilateral de comercio. En 2005 será clave la próxima Conferencia Ministerial de Hong-Kong.

En este capítulo trataremos en profundidad el estado actual de las negociaciones para la liberalización del comercio mundial y los avances en la política comercial de la UE. Asimismo, se hará un repaso de algunos de los principales instrumentos comerciales como son el FAD, el FEV, las operaciones de deuda externa, así como un resumen de las actividades del ICEX y de CESCE.

6.2. El desarrollo de las negociaciones de la Ronda Doha

El año 2005, año de su décimo aniversario, será un año clave para la Organización Mundial del Comercio con la vista puesta en la próxima Conferencia Ministerial de Hong-Kong. El Acuerdo alcanzado el 1 de agosto de 2004 entre los 148 Estados miembros ha permitido encarrilar las negociaciones en el marco multilateral de comercio.

*Objetivo diciembre
2005 Conferencia
Ministerial Hong Kong*

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 supone un paso adelante. Por un lado, al comercio de mercancías regulado por el GATT se añaden sectores no incluidos en éste, servicios (GATS) y aspectos de propiedad intelectual relacionados con el comercio (ADPIC), y por otro lado, se refuerza 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 aplicación 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, como quedó reflejado en las dos primeras Conferencias Ministeriales celebradas tras su creación en Singapur y Ginebra.

Con el objetivo de afrontar los nuevos desafíos y de fortalecer el sistema multilateral de comercio se vio la necesidad, tras las dos primeras Conferencias Ministeriales, de iniciar una nueva ronda de negociaciones. Por este motivo se celebró la Tercera Conferencia Ministerial en Seattle a finales de 1999, en la que no fue posible alcanzar tal

*Conferencias
Ministeriales*

objetivo ante la falta de consenso entre los Estados miembros en cuanto a los pasos y modalidades a seguir en la liberalización del comercio.

Lo que no pudo alcanzarse en Seattle se alcanzó en noviembre del año 2001 en Doha (Qatar). De este modo la cuarta Conferencia Ministerial desde la creación de la OMC adquirió un papel significativo.

Acuerdo de Doha

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, con negociaciones ya decididas en la Ronda Uruguay que se limitaba a agricultura, servicios y aspectos de la propiedad intelectual relacionadas con el comercio.

La Ronda Doha ha supuesto, además, 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 contemplar la extensión de las disciplinas multilaterales a nuevas áreas relacionadas con el comercio.

En el desarrollo de la Agenda Doha, se celebró la V Conferencia Ministerial (Conferencia de Cancún) los días 10 al 14 de septiembre de 2003. El objetivo de la Conferencia 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 y las fechas previstas en el mismo, se tenían que haber cumplido en diversas áreas de la negociación unos plazos que, no obstante, no se cumplieron dadas las posiciones divergentes entre los miembros.

Esfuerzos para lograr posiciones comunes en agricultura y acceso a mercados

Al acercarse la Conferencia de Cancún se reanudaron los esfuerzos, especialmente intensos en agricultura y en acceso al mercado para productos no agrícolas, para encontrar posiciones comunes y conseguir que la Conferencia cumpliera razonablemente con su papel de revisión a medio plazo.

Los trabajos realizados en las últimas semanas permitieron finalmente la elaboración de un proyecto de texto de la Declaración Ministerial presentado a los Ministros por el Presidente del Consejo General de la OMC bajo su responsabilidad y en estrecha colaboración con el Director General.

No se logran objetivos en Cancún

En Cancún no se lograron los resultados esperados. Durante la Conferencia se detectó una fuerte influencia de las posturas de los PVD, individualmente o en grupos (tal como el llamado G-20 en agricultura, ACP... etcétera). En cuanto a los países desarrollados, por ejemplo la UE y EEUU, continuaron trabajando desde el enfoque de sus propuestas conjuntas en agricultura y acceso al mercado para productos no agrícolas.

Podríamos interrogarnos sobre si se estuvo más o menos cerca de un acuerdo final. El hecho es que el consenso no pudo alcanzarse en una de las áreas de la negociación, la de los llamados Temas de Singapur (relación entre comercio e inversión, interacción entre comercio y política de competencia, transparencia en la contratación pública y facilitación del comercio), y no se puede saber si se hubiera podido alcanzar un consenso en las otras áreas en el caso de que se hubiera podido encontrar una solución a cómo proseguir con los temas de Singapur.

«El texto Derbez» (ver ediciones anteriores del Libro Verde del sector exterior) no sirvió para alcanzar el consenso. Una serie de países en desarrollo no aceptaron que se iniciasen las negociaciones en ninguno de los cuatro temas, por lo que el Presidente de la Conferencia, al constatar la falta de acuerdo, suspendió los trabajos y convocó la sesión final de clausura de la Conferencia.

La Conferencia Ministerial, en su comunicación final, resalta que todos los participantes trabajaron ardua y constructivamente para progresar como requieren los mandatos de Doha y, de hecho, alcanzaron progresos considerables. Los Ministros encomendaron que se siguiera trabajando sobre las cuestiones pendientes con determinación y sentido de urgencia renovados y teniendo plenamente en cuenta todas las opiniones expresadas en la Conferencia.

Se encomendaba al Presidente del Consejo General que, en estrecha colaboración con el Director General, coordinara esos trabajos y convocara una reunión del Consejo General al nivel de altos funcionarios no más tarde del 15 de diciembre de 2003, para tomar en ese momento las disposiciones necesarias que permitieran avanzar hacia una conclusión exitosa y oportuna de las negociaciones. A su vez, los ministros reafirmaron todas las Declaraciones y Decisiones de Doha y se comprometieron una vez más a trabajar para aplicarlas plena y fielmente.

Fuerte negociación pero necesidad de seguir trabajando hacia el acuerdo

6.3. El resultado de la reunión de diciembre de 2003 del Consejo General

A pesar de los esfuerzos realizados por el presidente del Consejo General para llegar a conclusiones sustanciales en la reunión del Consejo General de 15 y 16 de diciembre, resultó inalcanzable el objetivo que se marcó, consistente en lograr que se acordara en esa fecha lo que se tenía que haber acordado en Cancún.

Reunión diciembre 2003 del Consejo General

El Presidente del Consejo General hizo una importante declaración ante el Consejo General, que contiene precisiones sobre los cuatro temas que consideraba fundamentales para que pudieran avanzar las negociaciones: negociaciones agrícolas, algodón, acceso al mercado de productos no agrícolas y temas de Singapur. La situación en estos cuatro temas era la siguiente:

Los 4 temas principales son:

1. En cuanto a las *negociaciones agrícolas*, la declaración del Presidente del Consejo General hace un repaso detallado de las necesidades de acuerdo en cuanto a los tres pilares (ayuda interna, acceso a los mercados y competencia de las exportaciones), así como del elemento de trato especial y diferenciado. Mantiene que las cuestiones de los tres pilares se deben abordar de manera paralela.

Negociaciones agrícolas

2. En el asunto del *algodón*, el Presidente destacó que es preciso continuar el trabajo sobre tres cauces: procedimiento, cuestiones de fondo relacionadas con el comercio y cuestiones de desarrollo. Propuso que los miembros de la OMC no se estanquen en la cuestión de procedimiento, sino que se centren en respuestas prácticas. Consideró que la distorsión de las subvenciones directas a la exportación es mínima pero será preciso analizar los efectos de otras formas de subvención, teniendo en cuenta la

Algodón

función que en este ámbito debe desempeñar el acceso a los mercados. A pesar de la urgencia mostrada, recordó que es preciso contar con que las negociaciones multilaterales exigen tiempo, por lo que propuso que se explorasen oportunidades de asistencia financiera y técnica y de la aplicación del Marco Integrado.

Acceso a mercado de
productos no
agrícolas

3. En *acceso al mercado de productos no agrícolas* se seguía utilizando como punto de partida el texto Derbez. Los elementos más importantes son la fórmula, el componente sectorial y los elementos de Trato Especial y Diferenciado.

Temas de Singapur

4. Respecto a los Temas de *Singapur* el Presidente destacó la aceptación general de una consideración separada de los cuatro temas, de modo que cada uno fuera tratado por sus propios méritos. Su evaluación era que resultaba apropiado continuar trabajando sobre las posibles modalidades de negociación para facilitación del comercio y transparencia de contratación pública, sin perjuicio del resultado. Respecto a los otros dos temas (inversión y competencia), su tratamiento debía ser objeto de reflexión en el momento apropiado.

6.4. La Decisión de 1 de Agosto de 2004

Decisión de 1 de
agosto de 2004

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 acuerdo sobre 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 define el marco de negociación para lanzar la última y decisiva fase de las negociaciones de la agenda de desarrollo de Doha y se establece 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.

Elementos
fundamentales

El marco establecido se ha concentrado en las áreas más decisivas de la negociación, aunque se subraya que la negociación deberá abordar, también, con el mayor interés el resto de los temas comprendidos en la agenda Doha. Los elementos fundamentales son los siguientes:

Agricultura

6.4.1. Agricultura

Se abordan tres pilares:

Competencia de las
exportaciones

— *Competencia de las exportaciones*: para la fecha final que se acordará se eliminarán las subvenciones a la exportación (utilizadas especialmente por la UE) y los elementos distorsionantes de los créditos a la exportación y ayuda alimentaria (especialmente utilizados por los EEUU) y de las empresas comerciales del Estado (especialmente utilizados por Canadá, Nueva Zelanda, Australia, etcétera). Tiene que haber un paralelismo en las disciplinas a que se someten todas las formas de apoyos a la exportación.

— *Ayudas internas*: reducción sustantiva de las ayudas distorsionantes. La UE, que en su reforma ha desplazado sustancialmente las ayudas más distorsionantes hacia las que lo son menos o no distorsionan, puede afrontar con suficiente comodidad estas reducciones. Otros miembros como los EEUU tendrán que reformar en profundidad su régimen de ayudas; para facilitar este proceso se ha incluido una nueva definición de caja azul.

Ayudas internas

— *Acceso a los mercados*: se llevarán a cabo mejoras sustanciales de acceso a los mercados de todos los miembros, excepto los países en desarrollo menos avanzados (PMA), aunque los demás países en desarrollo gozarán de un tratamiento especial y favorable. Los miembros, incluidos los desarrollados, podrán disponer de cierta flexibilidad para reducciones menores en sus productos sensibles, tema de gran importancia para la UE.

Acceso a los mercados

— *El algodón*: se incluye en las negociaciones agrícolas (algunos países africanos querían un tratamiento aparte, del que no eran partidarios los EEUU y la UE, entre otros).

Algodón

La UE, gracias a su reforma de la Política Agrícola Común (PAC) está en condiciones de asumir los compromisos adquiridos y el desarrollo y concreción de los mismos y de poder exigir a otros miembros una contribución sustantiva a las reformas. Los EEMM de la UE, entre ellos España, han insistido en que la contribución comunitaria debe quedar dentro de los límites de la PAC reformada y que deberán abordarse los otros temas agrícolas que no se han tratado con detalle en la Decisión de 1 de agosto, como son las Indicaciones Geográficas y las preocupaciones no comerciales de la agricultura.

6.4.2. NAMA (acceso a los mercados para productos no agrícolas).

Se trata de reducir o eliminar los aranceles, tema clásico en todas las rondas de negociaciones multilaterales. Para la UE es de gran interés ofensivo; en los esfuerzos de reducción han de participar todos los miembros, excepto los países en desarrollo menos avanzados, aunque los demás países en desarrollo gozarán de un tratamiento especial y diferenciado.

NAMA

6.4.3. Servicios

Se reafirma el compromiso de avanzar en esta esfera de negociaciones y se establece una fecha objetivo para presentar ofertas revisadas (mayo de 2005 a más tardar). Es un sector de gran interés ofensivo para la UE.

Servicios

6.4.4. Facilitación de comercio

Se establece el inicio de negociaciones con el fin de agilizar, en especial, el despacho de aduana y la circulación de las mercancías. Es un paso positivo para la UE que siempre ha propugnado la negociación de los temas de Singapur, aunque de momento los otros tres (inversión, competencia y transparencia en la contratación pública) quedarán fuera del programa de trabajo de la ronda.

Facilitación de comercio

Desarrollo

6.4.5. Desarrollo

Encomienda a todos los órganos correspondientes de la OMC que continúen con rapidez el trabajo para mejorar las diversas disposiciones sobre trato especial y diferenciado y, en general, los temas relativos al desarrollo, fijando fechas para llevar a cabo recomendaciones desde las que se puedan adoptar decisiones.

El logro del consenso de todos los miembros de la OMC en torno a esta decisión tiene una importancia política indudable, pues ha permitido encarrilar las negociaciones y enviar una señal positiva a los operadores económicos, con repercusiones indudables en el comportamiento de la economía mundial a medio plazo. El marco acordado tiene en cuenta la necesidad de integrar a los países en desarrollo, y sobre todo a los más pobres, en la economía global.

A partir de este marco, es preciso desarrollar los trabajos en la línea marcada por la Decisión del 1 de agosto y esforzarse para culminar con éxito las negociaciones, alcanzando unos resultados equilibrados que fortalezcan el sistema multilateral de comercio y abran nuevas oportunidades, con el comercio como motor de desarrollo, a todos los miembros de la OMC, tanto desarrollados como en desarrollo.

Es necesario acercar posiciones

En el marco de esta decisión, reanudaron su actividad en Ginebra todos los grupos de negociación para poder avanzar técnicamente. El avance de estas negociaciones es laborioso y es necesario un nuevo impulso político para que progresen a ritmo suficiente de aquí a la próxima Conferencia Ministerial de diciembre de 2005, que se celebrará en Hong-Kong, y en la que deberán concretarse las modalidades de negociación en los diversos sectores para la fase final de las negociaciones.

Una serie de participantes en las negociaciones consideran que es deseable y factible que la ronda concluya para finales de 2006. Para ello será preciso que todos los miembros de la OMC se comprometan seriamente con las negociaciones y traten de alcanzar un paquete global aceptable para todos, en lugar de insistir cada uno en lograr todos sus intereses, tanto ofensivos como defensivos.

Objetivos diciembre 2005 Hong Kong

Se han realizado distintas mini ministeriales con el objetivo de alcanzar dicho acuerdo: la reunión de Davos del 29 de Enero supuso el primer impulso político de las negociaciones, una mini ministerial en Kenia a principios de marzo, en mayo una mini ministerial al margen de la reunión de Ministros de la OCDE y habrá otra reunión de Ministros en China en junio o julio que servirá para constatar el estado de la situación en NAMA y servicios.

«First approximation»

El proceso continúa con reuniones a nivel técnico. Hay un consenso general sobre la urgencia de avanzar y la necesidad de alcanzar un equilibrio entre los temas. En este sentido, será necesario un mayor impulso para poder disponer para el verano de las bases para Hong-Kong; es necesario conseguir lo que se ha llamado «the first approximation» para acercarse al paquete deseado.

Negociaciones

Los tres grandes pilares en la actualidad son: agricultura, servicios y NAMA:

Agricultura

1. *Agricultura:* está habiendo negociaciones intensas. En estos momentos, la negociación agrícola en la OMC se ha centrado en el establecimiento del método de cálculo

de los equivalentes *ad valorem* (AVE): para poder clasificar cada producto en una de las bandas de reducción arancelaria que se establecerán posteriormente, es necesario expresar todos los aranceles en términos *ad valorem*. Una vez que se resuelva este aspecto hay que pasar a la consideración de las bandas y fórmulas aplicables, es decir, entrar en la verdadera negociación de las modalidades, cuestión en la que, con independencia del compromiso político de agosto, queda bastante por avanzar.

2. *NAMA*: se siguen barajando varias fórmulas, entre ellas la propuesta de la UE. De aquí a julio se tratará de analizar los enfoques (tres, cuatro o cinco) que permitan a los miembros evaluar cuales serían los resultados según una u otra fórmula y analizar las implicaciones para sus intereses ofensivos y defensivos. Sólo cuando se disponga de este abanico de enfoques, podrán empezar las verdaderas negociaciones.

NAMA

3. *Servicios*: se está a la espera de las ofertas revisadas. La UE, cuya propuesta a nivel de 15 era la más ambiciosa, la mejor de las presentadas en Ginebra, ha presentado su oferta revisada, básicamente con reajustes de la oferta de 2003 para tener en cuenta la UE a 25. Se incorporan nuevos compromisos limitados y en Modo 4 habrá una ampliación muy limitada de la cobertura sectorial.

Servicios

6.5. Adhesiones a la OMC

Si la Ronda de Doha implica un impulso al multilateralismo en cuanto a la profundización en los compromisos adquiridos, paralelamente hay que hablar de las adhesiones a la OMC (1) que suponen igualmente un impulso, esta vez en cuanto a la cantidad de países vinculados por las normas multilaterales. En la actualidad la OMC cuenta con 148 miembros.

En consonancia con el claro enfoque pro-desarrollo de la nueva ronda, se recoge expresamente en el mandato de Doha el compromiso de realizar un esfuerzo por integrar a los países menos adelantados y a los países en desarrollo en la OMC, facilitando y acelerando las negociaciones para su adhesión.

La adhesión de mayor relevancia y significación de los últimos tiempos fue, sin duda, la de China en 2001. En efecto, con su adhesión —que ha supuesto un paso decisivo tanto para la OMC como para China— se incorpora una economía de la mayor importancia al sistema multilateral de comercio, reforzándose la vocación mundial de la OMC que lo encarna.

La adhesión de China en 2001 fue la más importante de los últimos años

Como resultado de la adhesión, China ha asumido una serie de compromisos importantes de apertura y liberalización de su régimen comercial, con el fin de integrar-

(1) El procedimiento de las negociaciones de adhesión abarca dos aspectos: la redacción de un Protocolo de adhesión, que se negocia de forma multilateral y las negociaciones bilaterales de apertura de los mercados de bienes (que incluye la oferta de rebajas arancelarias y el desmantelamiento de medidas no arancelarias) y de servicios (oferta de compromisos específicos), que se negocia bilateralmente por el candidato con cada miembro que lo solicita. Todo lo acordado, aunque sea con carácter bilateral, se hace extensivo después a todos los miembros como establece la cláusula de «Nación Más Favorecida».

se mejor en la economía mundial y ofrecer al comercio exterior y a las inversiones extranjeras un entorno más previsible, en conformidad con las normas de la OMC.

Taiwan se incorporó en 2002

Íntimamente ligada a la adhesión de China, se produjo la de Taiwan —1-1-2002— que está situada en el décimo lugar en el rango de las mayores potencias del comercio mundial, por lo que también se está convirtiendo en un protagonista clave de la OMC.

Armenia y Macedonia en 2003 y Nepal y Camboya en 2004

Las adhesiones que tuvieron lugar en 2003 fueron las de Armenia y la Ex República Yugoslava de Macedonia. Las últimas adhesiones son Nepal, 23 de abril de 2004, y Camboya, 13 de octubre de 2004. Junto a estas adhesiones ya concluidas, existen 28 procesos de adhesión pendientes, lo cual da idea del potencial de expansión del sistema multilateral. De entre esos procesos, hay algunos que destacan por el peso comercial del país candidato o por su relación con España. Así, un proceso con una trascendencia que en cierto sentido se puede comparar a la de China es el de Rusia. Asimismo, destaca la tramitación de la adhesión de Arabia Saudita, y de Argelia o Andorra por su cercanía para España y la CE. La UE apoya una pronta adhesión de Rusia y espera se complete el proceso para la Conferencia de Hong-Kong con entrada formal en junio del año 2006. En la actualidad, se encuentran en avanzado estado de negociaciones las adhesiones de Ucrania y Vietnam.

Rusia y Arabia Saudita pueden ser los siguientes

También se han recibido las solicitudes de adhesión de Irán y Siria pero en estos casos aún no se ha decidido sobre estas solicitudes. En cuanto a Irak, el Consejo ha aceptado el inicio de su proceso de adhesión y han comenzado los primeros trámites para la constitución del Grupo de Trabajo.

6.6. Contenciosos comerciales más importantes

Principales contenciosos comerciales

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 —bien como demandante o bien como demandada— con consecuencias en el último año. A continuación, se repasan brevemente los de mayor calado.

Foreign Sales Corporations

Un conflicto de gran importancia, y que data ya de antiguo —con distintas formulaciones, se remonta a 1981— es el de las *Foreign Sales Corporations (FSC)*, que tiene su origen en la práctica fiscal estadounidense de conceder a las empresas de EEUU beneficios fiscales especiales ligados a las exportaciones realizadas a través de las FSC, filiales en paraísos fiscales. Ante un requerimiento del Órgano de Solución de Diferencias, a instancias de la CE, en el año 2000, EEUU ya modificó su legislación, adoptando la ETI (*Extraterritorial Income Act*) que, sin embargo, no supuso cambios sustanciales en cuanto a los efectos sobre el comercio. Por ello, tras un nuevo panel de aplicación y la posterior apelación estadounidense, a principios de 2002 el Órgano de Apelación declaró la nueva legislación incompatible con los principios de la OMC. En consecuencia, dado que EEUU no había puesto su sistema de acuerdo con las normas de la OMC, la CE impuso sanciones a EEUU a partir del 1 de marzo de 2004, consistentes en un arancel adicional del 5 por 100 que se incrementaría un 1 por 100 mensual acumulativo hasta marzo de 2005, sobre productos contenidos en la lista final

de productos susceptibles de sanción que la OMC aprobó en mayo de 2003, autorizando a la Comunidad para imponer sanciones comerciales a EEUU por un valor de 4.043 millones de dólares anuales como contrapartida a las ayudas fiscales que Washington concedía a sus empresas exportadoras.

Tras la pausa del verano del año 2004, el procedimiento legislativo se reanudó, llegando a un texto definitivo. La ley denominada *American Jobs Creation Act*, ha sido firmada por Bush el 25 de octubre y ha entrado en vigor el 1 de enero del año 2005.

El punto central de la nueva Ley es la reducción del impuesto de sociedades del 35 por 100 al 32 por 100 para los fabricantes nacionales, aunque el ámbito de las empresas que pueden beneficiarse es muy amplio, ya que algunos subsectores de servicios también tendrán este tipo impositivo reducido. Se calcula que el coste para el fisco americano solamente de esta medida en los próximos diez años será de unos 76,5 MM\$.

Ante la aprobación de la *American Jobs Creation Act*, la Comunidad decidió solicitar un panel de cumplimiento en aplicación del artículo 21.5 del ESD y suspender las sanciones impuestas a EEUU mientras el panel se pronuncia, en especial sobre la compatibilidad con las reglas de la OMC del periodo transitorio y de la cláusula del abuelo contenidos en dicha norma. El objetivo de la solicitud del panel es hacer que los Estados Unidos se conformen plenamente a las normas de la OMC mediante la eliminación de las distorsiones de competencia debidas al mantenimiento del régimen de subvenciones aplicados desde que se adoptó la Ley sobre las FSC.

El Consejo suspendió las sanciones a EEUU mediante Reglamento aprobado el 31 de enero de 2005. El nuevo Reglamento prevé la suspensión de los derechos hasta el 1 de enero de 2006 o bien 60 días después de que el Órgano de Solución de Diferencias de la OMC confirme la incompatibilidad con las normas de la OMC de la *American Jobs Creation Act*.

El asunto ha sido transmitido para su examen al panel original por decisión del OSD del 17 de febrero del año 2005. Australia y China han solicitado ser terceros en el asunto.

6.6.1. El Sistema de Preferencias Generalizadas

En el año 2003 se desató otro conflicto de gran sensibilidad, causado por la solicitud de la India del establecimiento de un panel contra el Sistema de Preferencias Generalizadas de la Comunidad Europea, por considerar que su esquema de preferencias a los países que combaten el cultivo y el tráfico de estupefacientes (SPG droga) era discriminatorio en base a las normas de la OMC.

SPG - Droga

El informe del panel sobre el SPG droga, publicado el 1 de diciembre de 2003, contenía unas conclusiones desfavorables para la Comunidad y, en particular, para los intereses de los países latinoamericanos beneficiarios. El informe del Órgano de Apelación (OA) del 7 de abril de 2004 revoca parte de las conclusiones del panel, en particular desmintiendo que la Cláusula de Habilitación (que permite el trato especial y diferenciado a los PVD sin que se cumpla el Principio de Nación Más Favorecida que constituye la base del

GATT) exija que las ventajas que se otorguen bajo el sistema de preferencias generalizadas a los países en desarrollo hayan de concederse idénticamente a todos, a excepción de los Países Menos Adelantados que pueden gozar de un trato más favorable.

Sin embargo, el OA ha concluido que la Comunidad no ha podido probar que su sistema cumpla las exigencias de la Cláusula de Habilitación porque se trata de un sistema cerrado, que no prevé condiciones objetivas para la concesión y la retirada de los beneficios de este esquema a todos los países que cumplan los requisitos específicos que se han de establecer, y que la solicitud del *waiver* que está pendiente demuestra que la Comunidad ha decidido que el SPG-droga solamente es aplicable a los doce países elegidos, sin perjuicio de que se pueda retirar total o parcialmente en las condiciones generales de su esquema SPG.

Por tanto, la UE podrá seguir manteniendo el SPG-droga, pero deberá modificarlo, de manera que se establezcan criterios objetivos y transparentes para otorgar estas preferencias adicionales. Con el fin de determinar el plazo razonable para modificar el SPG comunitario, al no llegar las Partes a un acuerdo, la cuestión tuvo que ser sometida a un arbitraje, que fijó el 1 de julio de 2005 como fecha límite.

Dadas las perspectivas pesimistas que existían respecto al desenlace de este conflicto, el resultado es en algunos aspectos positivo. En estos momentos está en su fase final de tramitación un nuevo SPG general, que incluye un régimen de incentivo al desarrollo sostenible y el buen gobierno (SPG plus) que viene a sustituir al antiguo SPG droga, modificándolo en el sentido demandado por la OMC.

6.6.2. Grandes aeronaves civiles

Grandes aeronaves
civiles

En octubre pasado EEUU —primero en presentarlas— y la Comisión —inmediatamente después— se solicitaron recíprocamente consultas por las ayudas a AIRBUS y a BOEING respectivamente, en el marco del Entendimiento de Solución de Diferencias de la OMC. Las consultas, paso previo al planteamiento de un conflicto formal o «panel», tuvieron lugar en noviembre 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 de 1992 por incumplimiento de la parte comunitaria.

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 pasado 11 de enero de 2005, pocos días antes de la finalización del período de consultas, EEUU y la CE adoptaron un acuerdo que ha permitido detener el conflicto temporalmente. Los elementos fundamentales fueron: las partes acordaron darse un

período de 3 meses, para negociar un nuevo acuerdo en sustitución del existente de 1992, durante el cual convienen no solicitar paneles ante la OMC y no comprometer ayudas nuevas al desarrollo o a la producción; se determinará qué son subvenciones y cuáles de ellas quedarán prohibidas, serán recurribles o estarán permitidas; el acuerdo afectará a BOEING y AIRBUS y se prevén mayores compromisos de transparencia, solución de diferencias, y posible retirada de las partes pudiendo prorrogarse tras un año de funcionamiento.

Desde enero de 2005 han tenido lugar contactos entre el USTR y la Comisión para identificar los elementos del nuevo acuerdo. Se han constatado posiciones de partida muy diferentes y no ha habido importantes avances. Los EEUU piden la terminación de las ayudas al lanzamiento para todos los nuevos programas, incluido el A350. Por su parte, la Comisión y los EEMM de AIRBUS pretenden en principio obtener un acuerdo equilibrado que también discipline las ayudas directas e indirectas de EEUU, y seguir contando con el sistema de ayudas también para el nuevo programa A350 (ya que el B787 va a recibir también apoyos), aunque aceptara la disminución de las mismas.

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), pero los EEMM participantes en el consorcio de AIRBUS no la han aceptado.

6.6.3. Azúcar

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 argumentan 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.

Azúcar

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.

Todos estos argumentos de la Comunidad han sido rechazados por el panel, que ha considerado 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 ha desestimado los argumentos de la Comunidad en los dos cargos fundamentales y ha concluido 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. La circulación pública del informe final tuvo lugar el 15 de octubre del año 2004. La Comunidad Europea apeló la decisión del panel el 13 de enero del año 2005. El informe del Órgano de Apelación ha circulado el 28 de abril del año 2005 y confirma esencialmente las conclusiones del panel.

6.6.4. Indicaciones geográficas

Indicaciones
geográficas

El 9 de julio de 1999, bajo las normas del GATT, EEUU ya pidió consultas sobre la normativa comunitaria de Indicaciones Geográficas. El 4 de Abril de 2003 EEUU solicitó consultas sobre la regulación comunitaria de Indicaciones Geográficas. A las consultas se unieron muchos países, dada la existencia de una gran oposición entre la interpretación de la protección que deben conceder las IG por parte de los reclamantes (en particular los países del nuevo mundo) y la UE y los países que defienden su modelo de protección fuerte (los europeos y algunos PVD interesados en obtener protección para sus productos tradicionales de calidad). Las consultas se celebraron el 27 de mayo, y la Comunidad recibió listas de preguntas de EEUU, Nueva Zelanda y Australia.

El 29 de Agosto de 2003, EEUU y Australia presentaron su primera solicitud de establecimiento de un panel, alegando que el Reglamento Nº 2081/92 de las Comunidades Europeas, en su versión modificada, no contempla el trato nacional con respecto a las indicaciones geográficas ni ofrece protección suficiente a las marcas de fábrica o de comercio ya existentes que sean similares o idénticas a una indicación geográfica.

La constitución del panel se acordó el 2 de Octubre de 2003. El panel se ocupa de tres asuntos: en primer lugar, las condiciones de reciprocidad y equivalencia, donde señala que la legislación de la UE no es compatible con las normas de la OMC en determinados aspectos, entre los que se encontrarían, las condiciones de equivalencia y reciprocidad sobre la posibilidad de obtener una protección, el proceso de demanda de registro en tanto que exige un examen y una transmisión del dossier por un gobierno, las estructuras de participación en tanto que la CE exige una participación de los gobiernos; en segundo lugar, la relación o coexistencia entre las indicaciones geográficas y las marcas registradas depositadas con anterioridad, sobre lo que el panel afirma que el sistema de coexistencia entre IG y marcas acata las normas de la OMC, resultado contrario a las tesis de EEUU, que propone que sólo se proteja al primero en ser registrado (*prior in tempore potior in iure*); y, por último, la interpretación sobre la protección de las IG traducidas, sobre lo que el panel concluye que el registro de una IG no confiere un derecho positivo a utilizar el nombre en otra versión lingüística no registrada.

Como la Comunidad ha alegado que las condiciones de equivalencia y reciprocidad no se aplican a los procedimientos de registro de indicaciones geográficas correspondientes a otros miembros de la OMC, pero EEUU alega que la normativa comunitaria contiene un aviso de *do not apply* dirigido a las empresas no europeas, el Grupo Especial sugiere que una de las formas en que las Comunidades Europeas podrían aplicar la recomendación por lo que respecta a las condiciones de equivalencia y reciprocidad sería modificar el Reglamento de modo que esas condiciones no se apliquen a los procedimientos de registro de indicaciones geográficas situadas en los demás miembros de la OMC.

Si el informe del panel contra el régimen legal de las indicaciones geográficas es definitivo porque no hay apelación o porque el Órgano de Apelación lo confirme, la Comunidad tendrá que modificar de nuevo el reglamento CEE 2081/92 del Consejo, de 14 de julio de 1992, relativo a la protección de las indicaciones geográficas y denominaciones de origen protegidas, que es aplicable a los productos agrícolas, transformados o no, y a los productos alimenticios, incluido el vinagre y las aguas de manantial, pero no a los vinos y licores, de manera que habría una modificación del texto legal que daría entrada a las solicitudes de registro de denominaciones geográficas extracomunitarias y haría desaparecer la obligación de que las solicitudes se tramiten a través del gobierno de procedencia.

6.6.5. OGM

EEUU sostiene que, desde octubre de 1998, la Comunidad ha aplicado una moratoria a la aprobación de productos biotécnicos suspendiendo la consideración de solicitudes de aprobación para la puesta en el mercado de productos con organismos genéticamente modificados (OGM), bajo el sistema establecido en la Comunidad.

OGM

El 13 de mayo del año 2003 se anunció en Washington la intención de EEUU, Canadá, Argentina y Egipto de iniciar el procedimiento de solución de diferencias ante la OMC y el apoyo de dicha solicitud como terceros interesados por parte de Australia, Chile, Colombia, El Salvador, Honduras, México, Nueva Zelanda, Perú y Uruguay.

El USTR presentó su solicitud de consultas el 14 de mayo. Las medidas comunitarias concretas que se incluyeron para su discusión en las consultas son las siguientes:

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. Argumenta la existencia de 24 notificaciones pendientes bajo la Directiva 2001/18 modificada, entre las que se encuentran 7 solicitudes a España, una de las cuales cuenta con el informe favorable de la autoridad española competente; 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 (corresponden a Austria, Francia, Alemania, Grecia, Italia y Luxemburgo).

EEUU sostiene que la moratoria para la concesión de nueva autorizaciones por la Comunidad no tiene base científica, mientras que la Comunidad sostiene 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.

Las consultas tuvieron lugar en Bruselas el 25 de mayo y los americanos consideraron que no habían sido útiles. La constitución del panel se acordó en la reunión del OSD del 29 de agosto y su composición se decidió por el Director General de la OMC el 4 de marzo del año 2004. Los panelistas son: Christian Haberli (Suiza- Presidente), Mohan Kumar (India) y Akio Shimizu (Japón). El procedimiento del panel continúa y el informe interino se espera para mayo de 2005.

El expediente se ha retrasado mucho dado que la Comunidad ha conseguido que el panel solicite el dictamen técnico de numerosos especialistas.

6.6.6. Enmienda Byrd

Enmienda Byrd

La *Continued Dumping and Subsidy Offset Act of 2000* (CDSOA) popularmente conocida como «Enmienda Byrd», establece que los ingresos derivados de los derechos antidumping y compensatorios impuestos se distribuirán entre las empresas que hayan pedido la apertura de los casos. Las cantidades que las autoridades de EEUU han distribuido hasta ahora superan los mil millones de dólares y, de acuerdo con las previsiones del proyecto de presupuesto, la distribución que comenzará el 1 de octubre de 2005 elevará la cifra total a mil seiscientos millones de dólares.

La Comunidad, Australia, Brasil, Chile, India, Indonesia, Japón, Corea y Tailandia solicitaron consultas a EEUU el 22 de diciembre de 2000. El 23 de agosto de 2001, la Comunidad con el resto de los solicitantes de las consultas solicitaron la constitución de un panel único, al que el 10 de septiembre de 2001 se unieron Canadá y México que en principio creían que la nueva legislación no se les iba a aplicar por el acuerdo NAFTA.

El informe del panel, contrario a las tesis de EEUU, se distribuyó el 16 de septiembre de 2002 y EEUU apeló. El informe del Órgano de Apelación (OA) fue circulado el 16 enero de 2003 y confirma la conclusión principal del panel, declarando que la *Continued Dumping and Subsidy Offset Act of 2000* es una acción específica no permitida contra el dumping y la subvención.

No parecía que hubiera posibilidades de compensaciones y, durante 2003, la propuesta presentada en el legislativo de EEUU no pudo prosperar. Por estas razones, la Comisión propuso que se solicitara al Órgano de Solución de Diferencias (OSD) la autorización para la suspensión de concesiones consistentes en la imposición de un derecho adicional. El árbitro ha establecido que Brasil, Canadá, Chile, la UE, la India, Japón, Corea y México podrían establecer medidas de represalia contra EEUU equivalente al 72 por 100 de la cantidad total de los desembolsos realizados sobre las exportaciones de cada uno de los países, lo que se estima que equivale al daño comercial causado. El nivel de represalia variará de año en año, ya que la cantidad de reembol-

sos realizados con cargo a las exportaciones de cada país puede variar. La estimación del nivel de represalias que se autorizará a la UE por el daño producido por el reparto de fondos correspondiente al año fiscal de 2003 es de 18 millones de dólares.

La Comunidad junto con los otros codemandantes (Brasil, Canada, India, Japón, Corea, México) han obtenido la autorización para imponer medidas compensatorias sobre productos americanos por el Órgano de Solución de Diferencias en su reunión del 24 de noviembre del año 2004.

Se ha iniciado el procedimiento para un nuevo reparto de fondos entre las empresas de EEUU que han apoyado la imposición de derechos de defensa comercial, por lo que hay que aprobar la lista de productos sancionados y presentarla en la OMC para imponer las sanciones.

La Comisión ha distribuido una propuesta para imponer a partir del uno de mayo derechos de aduana adicionales del 15 por 100 a determinados productos procedentes de EEUU como represalias en el caso de la Enmienda Byrd. Respecto de los otros siete codemandantes, Canadá también establecerá represalias con el mismo planteamiento y metodología que la UE. La UE sigue atentamente la decisión que tomarán los otros codemandantes.

Se ha fijado la lista de productos aplicable por la Comunidad, y en buena parte se compone de productos del acero, habida cuenta de que sus productores son los mayores beneficiarios de la distribución de fondos por aplicación de la enmienda Byrd. Se ha utilizado como base para la misma la lista de sanciones preparada para el caso de salvaguardias provisionales del acero, que no se aplicó al levantarse a tiempo las salvaguardias.

El Reglamento 673/2005 por el que se imponen aranceles adicionales a la lista de productos importados de EEUU se ha aprobado el 25 de abril de 2005 y ha entrado en vigor el 1 de mayo.

6.7. El proceso de ampliación de la UE

El 1 de mayo de 2004 la UE pasó a integrar a 10 nuevos Estados miembros: República Checa, Polonia, República Eslovaca, Hungría, Lituania, Letonia, Estonia, Eslovenia, Malta y Chipre, tras un período de intensas negociaciones, que se habían iniciado ya desde 1998. De esta forma, la UE aumentó su población en 74 millones hasta alcanzar los 455 millones de habitantes. La UE-25 es ya el mayor mercado interior del mundo.

6.7.1. Bulgaria y Rumania

Bulgaria y Rumania solicitaron su adhesión a la UE en el año 1999, al mismo tiempo que varios de los países admitidos en la V ampliación de 2004. El proceso de negociación ha seguido el mismo esquema. No obstante, dado que este proceso se llevó a cabo según el propio ritmo de cada país, no fueron admitidos en la primera fase, enero de 2004.

Recuadro 6.1

La revisión de la Agenda de Lisboa y sus implicaciones sobre la política comercial de la Unión Europea

La Estrategia de Lisboa se basa en la agenda aprobada en el Consejo Europeo celebrado en marzo de 2000 en la capital portuguesa y que fijó como objetivo estratégico que la Unión Europea se convirtiera para el año 2010 en la «economía basada en el conocimiento más competitiva y dinámica del mundo», capaz de crecer económicamente de manera sostenible y con un énfasis claro en la cohesión social. Para ello, se acordó promover un ambicioso programa de reformas en el que se reconoció como imprescindible favorecer la sociedad de la información, las políticas de investigación y desarrollo, así como las reformas estructurales impulsoras de la competitividad y la innovación en Europa.

Cuatro años después de su lanzamiento, en el Consejo Europeo de Primavera de marzo de 2004, se reiteraría la validez de los objetivos de la Estrategia, si bien se advirtió que el cumplimiento de los mismos en la fecha inicialmente prevista obligaba a acelerar el ritmo de la reforma. Por esta razón, se instó a la Comisión a que estableciera un grupo de alto nivel que llevara a cabo una evaluación independiente de la Agenda y enumerara las medidas que, consideradas conjuntamente, habrían de formar un sólido plan de actuación para la consecución de los objetivos y metas de Lisboa.

El Grupo, presidido por el antiguo Primer Ministro de Países Bajos Wim Kok, presentó en noviembre de 2004 el documento **«Enfrentando el desafío. La estrategia de Lisboa para el crecimiento y el empleo»**, más conocido como Informe KOK, y cuyas principales conclusiones se pueden resumir como sigue:

— La Estrategia de Lisboa, a pesar de los retrasos acumulados, sigue marcando una guía plenamente válida para la Unión Europea por lo que es urgente seguir aspirando a los objetivos ambiciosos que plantea.

— A pesar de ello, la Estrategia tal y como ha sido inicialmente concebida adolece de una serie de limitaciones, entre ellas una excesiva ambición. Se impone por tanto la necesidad de establecer una simplificación en el guión trazado para convertir a Europa en una economía única, competitiva, dinámica y basada en el conocimiento, para lo que se invita a poner el acento en el crecimiento y en el empleo.

— El Informe recomienda, finalmente, que se adopten acciones concertadas en una serie de campos prioritarios como los de la sociedad del conocimiento, el mercado interior, el entorno empresarial, el mercado de trabajo y el desarrollo sostenible.

Esta Estrategia de Lisboa renovada fue finalmente aprobada en el Consejo Europeo de primavera de este año. De ella es preciso destacar la referencia que incluye a una dimensión externa. Efectivamente, de forma expresa identifica como área central de actuación el aseguramiento de unos mercados abiertos y competitivos, no sólo dentro de las fronteras de Europa sino también fuera de ellas. Se reconoce de esta manera la positiva interrelación que existe entre comercio y crecimiento, y la importancia de la política comercial común para contribuir a hacer de Europa un bloque más competitivo abriendo sus mercados domésticos y extranjeros y ayudando a las industrias a competir más agresivamente en el mercado internacional.

Más concretamente, la Agenda revisada identifica tres canales fundamentales que conducen a la realización del nuevo programa de acción basado en el crecimiento y el empleo. En primer lugar, la apertura de mercados y la mejora del acceso a los mismos para los productos y servicios de la UE, a través de reducciones significativas de las barreras, tanto arancelarias como no arancelarias. En segundo lugar, las nuevas y mejores reglas y disciplinas comerciales, especialmente en relación con la facilitación del comercio, los instrumentos de defensa comercial y las medidas no arancelarias, que no pueden sino redundar de forma positiva en los intercambios de comercio y, por ende, en los objetivos de Lisboa. En tercer y último lugar, la clarificación y extensión de las Indicaciones

Geográficas, al objeto de aumentar los productos de la Unión protegidos por esas indicaciones, y la creación de reglas que aseguren las condiciones comerciales en las que las empresas europeas actúan.

Cuestiones todas ellas que se encuentran sobre la mesa de negociación de la Organización Mundial de Comercio (OMC). En diciembre de este año, coincidiendo con la celebración del sexto período de sesiones de su Conferencia Ministerial, deberían concluirse con éxito las negociaciones iniciadas en Doha en 2001. Por tanto, esa cita se convierte en crucial, no sólo para ponderar la apertura de los mercados mediante normas, e integrar al mismo tiempo a los países del Sur facilitando el comercio entre ellos y garantizándoles un acceso real y, según su grado de desarrollo, preferencial a los mercados de los países del Norte. También lo es desde la perspectiva de sentar las bases necesarias para la consecución de los objetivos de Lisboa. Objetivos, por otra parte, fundamentales para garantizar el actualmente tan debatido Modelo Social Europeo.

En octubre de 2004, la Comisión emitió su último Informe de seguimiento (*monitoring*) que aprobaba la entrada de estos dos países en la UE y adelantaba que podrían cumplirse los plazos establecidos para cerrar el proceso. Este informe, tenía como particularidad la introducción de una cláusula de salvaguardia adicional, a las tres ya existentes en el Tratado anterior (temas generales, de mercado interior o de asuntos relacionados con la justicia e interior). Efectivamente, añadía la posibilidad de posponer la adhesión hasta el 1 de enero de 2008, en el caso de incumplimiento manifiesto de algún compromiso por parte de Bulgaria o Rumania.

Una vez cerrados los 31 capítulos del acervo, en la Conferencia Intergubernamental para la Adhesión del mes de diciembre de 2004, concluyeron formalmente las negociaciones de adhesión a la UE con Bulgaria y Rumania, confirmándose los plazos previstos: firma del Tratado, Protocolo y Acta de adhesión en el primer semestre de 2005 y adhesión, el 1 de enero de 2007.

Finalmente, el 25 de abril de 2005, se firmó el tratado de adhesión con Bulgaria y Rumania, en una ceremonia especial celebrada en el Gran Ducado de Luxemburgo. Esta firma, ha abierto el camino para los procedimientos de ratificación que formalizarán su adhesión a la UE el 1 de enero de 2007

Bulgaria y Rumanía firman el Tratado de Adhesión a la UE

6.7.2. Los países candidatos

Turquía

El marco esencial 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 preveía ya 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.

Se abren las negociaciones para la adhesión de Turquía

Las relaciones institucionales UE-Turquía han dado importantes pasos desde 1996 pero, es sobre todo, en el año 2004, con la apertura de negociaciones para la adhesión, cuando Turquía empieza a estar más cerca de la UE.

Tras la aceptación en 1999, en la cumbre de Helsinki, de Turquía como país candidato de la UE, la posibilidad de iniciar negociaciones de adhesión ha centrado gran parte de los debates de la opinión pública turca, forzado importantes cambios legislativos internos para intentar que Turquía forme parte de la UE lo antes posible. Así, si bien en el Consejo de Copenhague de diciembre de 2002 no se fijó todavía una fecha de inicio de las negociaciones de adhesión, en octubre de 2004 la Comisión recomendó la apertura de negociaciones. El Consejo Europeo de 17 de diciembre de 2004 estimó que Turquía estaba en condiciones de cumplir los requisitos para iniciar negociaciones que podrían, eventualmente, empezar el 3 de octubre de 2005.

Los Balcanes

El grupo Balcanes incluye a todos los países que se originaron a partir de la desmembrada Yugoslavia, excluyendo Eslovenia pero incluyendo a Albania, ARY de Macedonia, Bosnia Herzegovina, Croacia y Serbia y Montenegro (incluido Kosovo).

La Unión Europea siempre ha enviado un mensaje claro a los países de los Balcanes que miran hacia ella con grandes expectativas. Ya en el año 2000, estos países fueron reconocidos como posibles candidatos a la adhesión y se establecieron los medios de reforzar la política de la UE con esta región, a través del marco del Proceso de Estabilización y Asociación. Este plan fue diseñado para ayudar a estos países con sus reformas y acercarlos a la integración europea.

La primera medida de este Plan se plasmó en la concesión por parte de la UE de las preferencias comerciales autónomas, por la que un 95 por 100 de sus productos entran libres de aranceles y derechos en la UE.

La segunda medida, en la elaboración de los Acuerdos de Estabilización y Asociación, que tratan de establecer gradualmente, una zona de libre comercio. Hasta el momento, han entrado en vigor dos acuerdos, el de Croacia el año 2002 y el de la Antigua Rep. Yugoslava de Macedonia el año 2004.

La candidatura de Croacia suspendida hasta la colaboración de Croacia con el TPI

Croacia solicitó formalmente su adhesión a la UE en el mes de marzo de 2003 y en mayo de 2004 la Comisión emitió su informe preceptivo, afirmando que cumplía los criterios políticos y económicos de Copenhague (ser una democracia y respetar los derechos humanos y la ley, disponer de una economía de mercado), necesarios para iniciar el camino de adhesión a la UE. El Consejo Europeo de junio de 2004, le concedió el tratamiento de candidato y dispuso la preparación de la Conferencia intergubernamental correspondiente, para preparar el comienzo de las negociaciones en marzo de 2005. El Informe de seguimiento de la Comisión de octubre de 2004 estableció el marco de la negociación y la estrategia de preadhesión, incluidos los instrumentos financieros. No obstante, establece que la Comisión se reserva el derecho a suspender

las negociaciones inmediatamente, en caso de violación grave de los principios de libertad y democracia. El Consejo de Asuntos Generales y Relaciones Exteriores (CAGRE) de marzo de 2005, ha dejado pendiente el inicio de las negociaciones, hasta que pueda confirmar la plena colaboración de Croacia con el Tribunal Penal Internacional para Yugoslavia (TPIY).

Por su parte, la Antigua Republica Yugoslava de Macedonia (ARYM), solicitó formalmente su adhesión a la UE en marzo de 2004. Por el momento, el Consejo ha dado el primer paso, pidiendo a la Comisión que elabore el Informe preceptivo, con vistas a poder realizar la evaluación de la situación en que se encuentra este país de cara a su integración europea.

La ARYM solicitó también su adhesión

6.8. Acuerdos comerciales de la UE con América Latina

La UE mantiene acuerdos comerciales con México y Chile; desde 1999 se encuentra negociando un acuerdo con MERCOSUR (2). Asimismo, numerosos países de América Central (3) y de la Comunidad Andina (4) se benefician del Sistema de Preferencias Generalizadas (SPG) y esperan poder negociar próximamente sendos acuerdos comerciales con la UE.

Relaciones comerciales con los países y regiones de América Latina

En mayo de 2004 se celebró la III Cumbre UE-América Latina y Caribe (ALC), tras las celebradas en Río de Janeiro en 2000, y en Madrid en 2002. La Cumbre de Guadalajara apostó por la mayor integración de la UE con América Central (AC) y con la Comunidad Andina (CAN), lo cual se plasmó en el inicio de una fase de evaluación conjunta de su grado de integración que comenzó en enero de 2005 y cuyo objetivo es constatar que se dan las condiciones necesarias para negociar Acuerdos de Asociación con estas regiones.

III Cumbre UE-ALC fijó condiciones para negociar Acuerdos con AC y la CAN

6.8.1. 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 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 10,4 por 100 en 2003. Esta evolución, acompañada de la pérdida de cuota que ha experimentado Estados Unidos en el mismo período (del 73,1 por 100 al 63,1 por 100) pone de manifiesto los positivos resultados que el Acuerdo UE-México está teniendo y que han permitido alcanzar un volumen anual de comercio bilateral próximo a los 23.000 millones de dólares.

(2) El Mercado Común del Sur (MERCOSUR) está formado por Brasil, Argentina, Uruguay y Paraguay.

(3) La estrategia de la UE con América Central incluye a El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua, Costa Rica. Panamá no está plenamente incorporada, por el momento, al proceso de integración de Centroamérica.

(4) La Comunidad Andina está formada por Bolivia, Colombia, Ecuador, Perú y Venezuela.

La UE recibió el 4 por 100 de las exportaciones de México en 2003, país con el que tradicionalmente registra un superávit que ha continuado creciendo en 2003 hasta superar los 8.800 millones de dólares.

El dinamismo en el intercambio de mercancías entre la UE y México se mantuvo durante los siete primeros meses de 2004 en los que se registró un crecimiento del 7 por 100 con respecto al mismo período del año anterior.

La incorporación de nuevos Estados miembros a la UE en mayo de 2004 hizo necesaria la negociación de un Protocolo Adicional para adaptar el Acuerdo con México a la UE-25. Por otra parte, a comienzos de 2005 se ha iniciado un proceso de revisión del Acuerdo 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.

6.8.2. 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.

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

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. De hecho, éste es el primer Acuerdo de Asociación firmado por la UE con un país del otro lado del Atlántico (el Acuerdo con México es un Partenariado) ya que hasta ahora la UE había reservado el nombre emblemático de Asociación sólo para los países candidatos a la adhesión y vecinos.

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.

Las disposiciones comerciales del Acuerdo de Asociación UE-Chile entraron en vigor anticipadamente el 1 de febrero de 2003. Desde entonces, la UE ha conseguido mantener su cuota en el mercado chileno en torno al 17 por 100 haciendo frente a la competencia de los productos provenientes de Argentina que, tras la devaluación del peso argentino en 2001, ha pasado a ser el principal proveedor chileno, por delante de la UE y de Estados Unidos que, por su parte, redujo su cuota en Chile del 15 por 100 al 11 por 100 entre 2002 y 2003.

Durante los seis primeros meses de 2004, el comercio de mercancías entre la UE y Chile aumentó alrededor de un 20 por 100 con respecto al mismo período del año anterior. Al igual que en el caso de México, la ampliación de la UE en mayo de 2004 hizo necesaria la negociación de un Protocolo Adicional para adaptar el Acuerdo con Chile a la UE-25.

Tras la ratificación del Acuerdo por los Parlamentos de Chile y de los distintos Estados miembros de la UE, los capítulos sobre Servicios e Inversiones del Acuerdo de Asociación entraron en vigor el 1 de marzo de 2005.

6.8.3. 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
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 continua trabajando desde entonces para tratar de concluir el Acuerdo lo antes posible.

6.8.4. América Central y Comunidad Andina

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

El SPG-droga fue denunciado por la India ante la OMC, al entender que las preferencias adicionales que concedía al reducido número de países beneficiarios eran discriminatorias para el resto de PVDs y contravenían las normas de las OMC. El panel de la OMC obligó a la UE a rediseñar el esquema en base al cual concede el SPG a los PVDs.

A lo largo de los primeros meses de 2005 se ha ido diseñando el nuevo Reglamento del SPG, que se espera pueda entrar en vigor en la segunda mitad de 2005. Desaparece así el SPG-droga y se crea el SPG + que establece un sistema con mayores preferencias comerciales a los PVDs que cumplan ciertos criterios de desarrollo sostenible y de buen gobierno. Los países que se benefician definitivamente del SPG+ lo harían, en principio, por un período de tres años. Los países de América Central y Comunidad Andina, se espera, puedan ser todos beneficiarios del nuevo SPG+.

*EL SPG+ sustituye al
SPG-droga*

La inestabilidad del régimen de preferencias derivado del SPG ha provocado que los países de AC y de la CAN demanden la negociación de Acuerdos de Asociación con la

*Una vez se den las
condiciones, la UE
negociará Acuerdos*

de Asociación con AC
y la CAN

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 exige un determinado grado de integración para comenzar a negociar con AC y con la CAN. El proceso de evaluación conjunta de la integración en cada una de las regiones comenzó en enero de 2005.

6.9. Política comercial con Norteamérica

6.9.1. Estados Unidos

En la cumbre UE-EEUU de Madrid en 1995 se aprobó un nuevo marco de relaciones de la UE con Estados Unidos, conocido como Nueva Agenda Transatlántica (NAT) así como el Plan de Acción Conjunta. No se trata de un acuerdo comercial, propiamente dicho, sino de un refuerzo del *Sistema de comercio multilateral*, mediante la discusión de temas de interés común que no sean de estricta negociación en la ronda Doha de la OMC, como determinados aspectos de la facilitación del comercio de bienes y servicios, la cooperación reglamentaria, las licitaciones públicas, los derechos de la propiedad intelectual, los servicios financieros, transportes, protección de datos, etcétera.

En 2002 se lanzó, dentro de la NAT, la denominada «Agenda Positiva», que pretende que las relaciones comerciales entre EEUU y la UE se desarrollen, sin verse afectadas por los numerosos contenciosos comerciales que esporádicamente surgen en las relaciones.

En efecto, sin ánimo de ser exhaustivos, podemos citar algunos de los contenciosos que en los últimos años han salpicado las relaciones comerciales entre la UE y los EEUU. Entre las normas estadounidenses que la UE considera contrarias al libre comercio destacan las ventajas fiscales a las *Foreign Sales Corporations*, *Enmienda Byrd*, *Sarbanes Oxley Act*, Ley de lucha contra el bioterrorismo, *Container Security Initiative*, medidas de seguridad en vuelos. De la misma forma, EEUU argumenta ver vulnerado el libre comercio por la prohibición de carnes hormonadas en la UE, las restricciones a las importaciones de maíz transgénico. Todo ello, sin mencionar el conflicto sobre las ayudas a las grandes aeronaves civiles, en las que ambas partes mantienen simultáneamente intereses ofensivos y defensivos.

Lo cierto es que aunque estos contenciosos suelen acaparar toda la información, afectan en realidad a un porcentaje mínimo del comercio bilateral. En este sentido, la Nueva Agenda Económica intenta transformar la dinámica de gestión de contenciosos en otra de cooperación y de creación de comercio.

En la última Cumbre UE-EEUU celebrada en junio de 2004 en Irlanda, los temas económicos y comerciales tratados quedaron plasmados en la Declaración adoptada sobre el Fortalecimiento del Partenariado Económico. Esta Declaración propició un debate público en el que participó la sociedad civil y los sectores interesados, tanto europeos como estadounidenses, sobre cómo reforzar y mejorar el diálogo económico transatlántico.

El proceso de Consulta pública en la UE finalizó en noviembre y sus resultados orientarán una Comunicación de la Comisión al Consejo, que sirve de base para la próxima

Cumbre, que en principio está previsto que se celebre el 20 de junio de 2005. Esta cumbre debe tener un importante contenido económico y comercial, ya que los aspectos políticos, fueron ampliamente tratados durante la visita del presidente Bush a Bruselas en febrero de 2005. La cooperación regulatoria y los estándares internacionales serán el núcleo de la nueva etapa de relaciones bilaterales. Por el contrario, en servicios, inversiones, contratación pública, propiedad intelectual y competencia, que son temas prioritarios para la UE en las relaciones transatlánticas, EEUU se muestra bastante desinteresado.

6.9.2. Canadá

La UE y Canadá mantienen un Acuerdo Marco de Cooperación Económica y Comercial desde 1976 y celebran cumbres anuales desde 1998. 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.

En la Cumbre celebrada en Ottawa el 18 de marzo de 2004, Canadá y la UE adoptaron conjuntamente un marco para el TIEA. En esta reunión, ambas partes acordaron iniciar las negociaciones en 2004, tan pronto como sus respectivos procedimientos internos lo permitieran. El TIEA debería tratar, fundamentalmente, temas de cooperación reglamentaria, la regulación interna de servicios, el reconocimiento mutuo de cualificaciones profesionales, la entrada temporal, los servicios financieros, el comercio electrónico, las ayudas públicas, la facilitación del comercio, la inversión, la política de la competencia, el desarrollo sostenible, los derechos de la propiedad intelectual, la cooperación en ciencia y tecnología y las pymes.

Con Canadá, se avanza hacia un Acuerdo Mejorado de Comercio e Inversiones

El Consejo de ministros de la UE adoptó el mandato de negociación del TIEA el 21 de diciembre de 2004. En la negociación del mandato el debate se centró en el cumplimiento por los gobiernos regionales canadienses de los compromisos adquiridos por el gobierno federal, en las materias con competencias transferidas. Especial atención se prestó a la protección de las inversiones en Canadá, a raíz de los problemas de algunas empresas europeas con los gobiernos regionales.

La primera ronda de negociaciones con Canadá del TIEA, está prevista que se celebre en Bruselas, los días 17 y 18 de mayo. Del conjunto de áreas de negociación incluidas en el acuerdo marco EU-Canadá se va a empezar a negociar en cinco. La UE ha propuesto tres: compras públicas, propiedad intelectual, con referencias a las indicaciones geográficas, y servicios. La parte canadiense ha propuesto dos: inversiones y facilitación del comercio.

6.10. Relaciones comerciales con los países vecinos de Europa

6.10.1. Países mediterráneos

En 2005 se cumplen diez años de la Declaración de Barcelona, que dio origen a la política euromediterránea, que ha guiado las relaciones entre la UE y sus socios del

Después de 10 años, sigue avanzado el Proceso de Barcelona...

otro lado del Mediterráneo. Desde entonces, Marruecos, Argelia, Egipto, Jordania, Israel, Líbano, Autoridad Palestina, Siria y Túnez han firmado Acuerdos Euromediterráneos de Asociación con la UE, que están siendo ya aplicados (el Cuadro 6.1 recoge el estado de aplicación o negociación de los acuerdos con los países mediterráneos).

Estos acuerdos contienen, a grandes rasgos, 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. Esta fase todavía no ha comenzado.

*...con la entrada en
vigor de nuevos
Acuerdos de
Asociación*

Si bien el proceso euromediterráneo tuvo un lento desarrollo en los primeros años del Proceso de Barcelona, las reuniones de Ministros de Asuntos Exteriores (Conferencias Euromediterráneas) fueron ayudando a desarrollar el proceso. Tras la Conferencia de Barcelona, la segunda se celebró en Malta en abril de 1997 y las siguientes tuvieron lugar en Stuttgart (abril de 1999), Marsella (noviembre de 2000), Valencia (abril de 2002), Nápoles (diciembre 2003), Dublín (mayo 2004) y La Haya (noviembre 2004). En la última se declaró el 2005 como año del Mediterráneo y en el mismo se espera reforzar el proceso euromediterráneo.

Desde 2001 vienen también reuniéndose periódicamente los Ministros de Comercio euromediterráneos, con el fin de avanzar en el proceso de construcción de una zona de libre cambio. Entre sus principales aportaciones destaca la del Protocolo Paneuromediterráneo de Acumulación, idea que se originó en la reunión de Toledo de 2002 y se endosó un año más tarde en Palermo.

*Voluntad de avanzar
en la construcción de
una zona de libre
cambio*

El protocolo paneuromediterráneo de acumulación permitirá 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.

Asimismo, en Estambul (2004) se aprobó un Protocolo marco para la liberalización de Servicios con los países Mediterráneos que debe servir como guía para futuras negociaciones de liberalización en este sector.

Por último, en febrero de 2004 se firmó en Rabat la Declaración de Agadir entre Marruecos, Túnez, Egipto y Jordania para la creación de una zona de integración subregional que desarrollará un área de libre comercio en esta zona según el modelo

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 de 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. Entrada en vigor pendiente de ratificación.
Líbano	Firmado en 2002. Entrada en vigor pendiente de ratificación. Acuerdo Interino en vigor desde marzo de 2003.
Siria	Firmado en 2004. Entrada en vigor pendiente de ratificación.
Autoridad Palestina	Existe un compromiso de negociar un Acuerdo de Asociación cuando lo permitan las circunstancias políticas. Acuerdo Interino en vigor desde julio de 1997.
Fuente: Sobre la base de datos de Ci-OnLine, a 28/12/2004.	

fomentado por la UE. El Acuerdo de Agadir abarca bienes industriales y se espera, después de varios retrasos en su puesta en marcha, que pueda entrar en vigor a principios de 2006.

6.10.2. Federación Rusa

Desde 1997 la UE mantiene un Acuerdo de Colaboración y Cooperación con la Federación Rusa (PCA, «*Partnership and Cooperation Agreement*») base para la creación de cuatro espacios comunes: espacio económico común, espacio de libertad seguridad y justicia, espacio de cooperación en la seguridad exterior y espacio común de investigación y educación.

Se refuerza la colaboración con la Federación Rusa

En materia comercial el Acuerdo se limita a cuestiones de armonización. El 27 de abril de 2004 se procedió a la firma del protocolo de extensión del ACC por parte de la UE y de Rusia a los nuevos países miembros.

En los últimos meses se está negociando un paquete equilibrado de los cuatro. Aunque quedan cuestiones pendientes de resolver, ambas partes esperan que en la próxima Cumbre de Moscú, prevista para el 10 de mayo de 2005, pueda cerrarse un acuerdo sobre los cuatro espacios.

6.10.3. La Política Europea de Vecindad

Con motivo de la incorporación de diez nuevos Estados miembros a la UE en mayo de 2004 se vio la necesidad de establecer nuevas relaciones con los nuevos vecinos de la UE y reforzar las relaciones con los vecinos tradicionales, a través de una Política Europea de Vecindad (PEV).

La UE estudia el establecimiento de nuevas relaciones con los nuevos países vecinos

La PEV busca un marco de estabilidad político y económico con los países vecinos de la UE. Desde el punto de vista geográfico, la iniciativa es extensible tanto a los países del Norte de África, como a los nuevos vecinos del Este de Europa (como Ucrania, Moldavia, Bielorrusia), sin descartar a la región del Sur del Cáucaso (Georgia, Armenia y Azerbaiyán) y al Oriente Próximo. En el caso de los países mediterráneos, la PEV viene a reforzar el Proceso de Barcelona.

A través de la PEV, la UE trabajará con cada país individualmente a través de un Plan de Acción, en el que se resumen las orientaciones y acciones a desarrollar en los próximos años. Ya se han aprobado estos Planes para Ucrania y Moldavia, y se espera que en 2005 se vayan aprobando los correspondientes a Jordania, Marruecos, Túnez, Egipto, Líbano, Israel y Autoridad Palestina, que se encuentran ya hoy en un avanzado estado de preparación.

A partir del 2007 y en consonancia con las directrices financieras que se establecerán desde ese año, esta iniciativa dispondrá de un instrumento financiero específico, el denominado IVEP (Instrumento de Vecindad Europea y Partenariado).

6.11. Otras regiones

6.11.1. ASEM

Se añadieron tres
nuevos países a la
ASEM

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, 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. Este objetivo se realiza con la ayuda de los siguientes mecanismos:

- El diálogo sobre temas OMC.
- La puesta en práctica del Plan de Acción para la Facilitación del Comercio (TFAP - *Trade Facilitation Action Plan*), dirigido a la reducción y supresión de las barreras no arancelarias al comercio entre las dos zonas.
- La aplicación de un Plan de Acción para la Promoción de las Inversiones (IPAP - *Investment Promotion Action Plan*), con vistas al incremento de flujos de inversión en ambas direcciones e incluyendo tanto la revisión de medidas de promoción como el diálogo sobre la política de inversiones.

La primera Cumbre ASEM tuvo lugar en Bangkok en marzo de 1996, iniciándose un proceso que comprende la celebración, a intervalos determinados, de Cumbres y Reuniones Ministeriales (de Asuntos Exteriores, de Economía y de Finanzas).

En la V Cumbre de Hanoi, celebrada en septiembre de 2004, se adoptó la *Declaración para una más estrecha Asociación Económica*, que pretende reforzar de manera especial los flujos comerciales y financieros entre ambas regiones, fomentando asimismo la colaboración mutua de los medios empresariales.

6.11.2. Consejo de Cooperación del Golfo

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.

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

La UE viene negociando con el CCG un acuerdo de libre comercio desde hace más de una década. Dicho acuerdo no sólo se centra en el comercio de bienes, sino que también incluye comercio y servicios, derechos de propiedad intelectual, etcétera. 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 (lo han hecho hasta ahora todos menos Arabia Saudita) y, en segundo lugar, el establecimiento entre ellos de una Unión Aduanera. Esta condición está ya cumplida pues existe una unión aduanera desde el 1 de enero de 2003.

En estos momentos, las cuestiones técnicas pendientes de resolver (especialmente el doble precio de la energía de Arabia Saudita), unido a los Acuerdos bilaterales que algunos países de la zona están negociando con los Estados Unidos, dificultan la consecución de un Acuerdo de Libre Comercio. Por parte de la UE, existe un gran interés en que este acuerdo se firme antes de finalizar el año.

6.11.3. África, Caribe y Pacífico

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 prevé negociaciones comerciales

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

En este sentido, el Acuerdo de Cotonou, a diferencia de los Convenios de Lomé, prevé la negociación de nuevos acuerdos comerciales compatibles con la OMC para liberalizar los intercambios entre las Partes denominados *European Partnership Agreements*, (EPAs) poniendo fin al régimen de preferencias comerciales no recíprocas del que se han beneficiado tradicionalmente los países ACP.

Los EPAs prevén el establecimiento de áreas de libre comercio, con el desmantelamiento progresivo de obstáculos arancelarios y no arancelarios, y del resto de contingentes y medidas de efecto equivalente en básicamente todos los intercambios comerciales, incluyendo el comercio de servicios.

Hasta finales de 2003, en una primera fase de negociación, se trataron asuntos horizontales de interés para ambas partes. Esta negociación se hizo en bloque con el conjunto del ACP a través del Consejo de Ministros UE-ACP, del Comité de Embajadores UE-ACP y de los Grupos Técnicos.

Posteriormente, a partir de octubre de 2003, se abrió una segunda fase dedicada a la negociación de aranceles, tratamientos sectoriales específicos y materias de interés concreto para los países ACP. El objetivo de esta fase es la definición de un «marco regional de referencia», o régimen comercial único para cada región, que tenga en cuenta su realidad de desarrollo, y establezca las necesidades de asistencia técnica de cada zona, que será la base de los futuros EPAs.

Prosiguen las negociaciones de Acuerdos con los países ACP.

A lo largo de 2005 las negociaciones han marchado a buen ritmo *con África Occidental, África Central y Caribe*, en las que percibe una voluntad política real para avanzar. La situación en las otras tres regiones, *África Oriental, África Austral y Pacífico* es sensiblemente diferente, aunque las negociaciones continúan.

Las tres cuestiones específicas que plantean los ACPs en las negociaciones son: los márgenes de reciprocidad del art. 24 GATT, la relación con la Ronda de Doha y la retirada de los «temas de Singapur» y la petición de recursos adicionales. La UE ofrece toda la asimetría posible, con largos plazos transitorios y adaptada a cada región; insiste que los temas de Singapur ya forman parte de Cotonou y que deben tenerse en cuenta y que antes de plantear recursos adicionales deben utilizarse bien los existentes, aún abundantes para integración regional (aproximadamente 300 M€).

6.11.4. 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 un acuerdo de liberalización de los intercambios de productos agrícolas

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 de los límites que marca la PAC. Esta previsto, igualmente que en 2005 la UE y Noruega renegocien el acuerdo de productos pesqueros que mantenían desde 1980.

Con Islandia, la UE ha iniciado en 2004 negociaciones para proseguir hacia la liberalización del comercio de bienes agrícolas.

Por su parte, Suiza negoció con la UE en 2004 un segundo paquete de siete acuerdos que completa otro paquete también de siete acuerdos que entraron en vigor en 2002. Los primeros acuerdos 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. Los de 2004 tienen que ver con otros siete sectores: 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. Se espera que en 2005 se pueda concluir el proceso de ratificación de esta nueva ola de Acuerdos. Por último, en 2004 fue necesario ampliar el Acuerdo de Libre Circulación de Personas para tener en cuenta la incorporación de diez Nuevos Estados miembros a la UE.

Suiza negoció siete nuevos acuerdos

6.12. La actividad del Fondo de Ayuda al Desarrollo en 2004

La Ley 61/2003, de 30 de diciembre, de Presupuestos Generales del Estado para 2004, en su artículo 55, establecía que el Consejo de Ministros podía aprobar operaciones por un monto de hasta 672 millones de euros con cargo al Fondo de Ayuda al Desarrollo (FAD) a lo largo del ejercicio 2004. Esta cifra es notablemente superior a los 631,06 millones de euros correspondientes al ejercicio 2003, lo cual supone un incremento de más del 6 por 100.

El análisis de la actividad del FAD durante el ejercicio 2004 muestra que:

- Por un lado, el Consejo de Ministros autorizó 66 operaciones por un importe total de 602,05 millones de euros, lo que representa el 89,59 por 100 del total presupuestado.
- Por otra parte, en las reuniones mensuales de la Comisión Interministerial del FAD (CIFAD) se aprobaron 61 operaciones por un valor de 577,57 millones de euros.

El importe de las operaciones aprobadas en 2004 por el Consejo de Ministros ha sido de 602,05 millones de euros

Del conjunto de operaciones aprobadas, cabe destacar las siguientes:

1. *Contribuciones a Instituciones Financieras Multilaterales.* En el año 2004, el importe autorizado por Consejo de Ministros con destino a IFIs ha sido el 43,5 por 100 del total (261,65 millones de euros), frente al 31,26 por 100 correspondiente al ejercicio 2002. Esta variación supone un incremento de las contribuciones a las Instituciones Financieras Multilaterales de casi el 40 por 100 respecto al año anterior, explicado por los calendarios acordados con estas instituciones para realizar las contribuciones correspondientes.

Doce aportaciones a Instituciones Financieras Multilaterales, siendo las más importantes las realizadas con la Agencia Internacional de Desarrollo y con el Fondo Asiático de Desarrollo

De las doce aportaciones, destacan los más de 120 millones de euros dirigidos a la Agencia Internacional de Desarrollo (AID), ventanilla concesional del Banco Mundial, y los 59 millones de euros que recibió el Fondo Asiático de Desarrollo.

Recuadro 6.2

Medidas de competitividad e internacionalización

El Ministerio de Industria Comercio y Turismo está poniendo en marcha un conjunto de actuaciones a medio y largo plazo que, por el lado de la oferta, permitan al sector exterior español afrontar los nuevos retos del panorama comercial internacional así como mejorar los factores estructurales que están afectando de manera negativa a la balanza por cuenta corriente española y, de forma más concreta, a la balanza comercial.

Estas medidas se estructuran en tres grandes bloques:

1. Medidas para la mejora de la competitividad

- Estímulo a la investigación, desarrollo e innovación del producto.
- Fomento de la productividad.
- Desarrollo de la sociedad de la información: mayor implantación de las tecnologías de la información y comunicación (TICS) en las empresas.
- Impulso a la iniciativa emprendedora.
- Coordinación institucional y ampliación de la base de conocimientos del sistema empresarial.
- Medidas en el ámbito del comercio interior.

2. Medidas para favorecer la internacionalización de la empresa

- Mejora de la actual orientación geográfica, muy sesgada hacia la UE.
- Aumento del peso de los productos de tecnología alta y media-alta.
- Mejora de la imagen global e individual de los productos españoles.
- Favorecer la inversión española en el exterior.
- Aumento de la base exportadora y fomento de la concentración de empresas exportadoras.
- Favorecer la apertura de nuevos mercados.
- Mejora de la coordinación y calidad del servicio público de apoyo a la internacionalización de la empresa.

3. Medidas para mejorar los factores compensadores del déficit comercial

- Plan para la competitividad y eficiencia en la gestión de empresas turísticas.
- Mejora de la evolución de las exportaciones del resto de servicios.
- Atracción de mayores flujos de inversión extranjera productiva.

2. Dentro de las *operaciones de FAD bilateral*, destacan:

- Los créditos concesionales concedidos para la construcción de un parque eólico en Egipto (35,08 millones de euros) y para las obras de canalización y control de torrentes de la cuenca del río San Julián en Venezuela (10,5 millones de euros).
- Varias líneas de crédito, como la concedida para la reconstrucción del Sureste asiático por el maremoto de 26 de diciembre de 2004 (por valor de 48 millones de

*Una importante
operación de crédito
bilateral en Egipto*

*Varias líneas de
crédito por valor de
98 millones de euros*

euros) o las líneas de crédito para pequeñas y medianas empresas en Turquía (30 millones de euros) o Marruecos (20 millones de euros).

- Con cargo al FAD también se han realizado donaciones por valor de 32 millones para paliar los efectos de los terremotos sufridos en distintos países: Irán (Bam); Marruecos (Alhucemas); y Sudeste asiático.

Donaciones por importe de 32 millones de euros para paliar los efectos de varios terremotos

El análisis de la distribución geográfica muestra que Asia se consolida como destino principal, con un 17,5 por 100 del importe total aprobado en Consejo de Ministros y que el Norte de África adquiere una gran importancia (17,2 por 100) al tratarse de la zona natural de expansión económica de España. En tercer lugar se sitúa Oriente Medio, dadas las necesidades de desarrollo y de estabilización económica, social y política de la zona, seguido de las regiones europeas e iberoamericana, que han perdido importancia en relación a ejercicios anteriores.

Geográficamente, los principales destinatarios de los créditos FAD han sido Asia y el Norte de África, seguidos de Oriente Medio, Europa e Iberoamérica

CUADRO 6.2 DISTRIBUCIÓN POR PAÍSES DE LAS OPERACIONES FAD AUTORIZADAS POR CONSEJO DE MINISTROS DURANTE 2004		
País	Importe Consejo de Ministros	% Total países CM
Países asiáticos tsunami.....	50.000.000	14,7
Egipto	48.228.500	14,2
China.....	44.243.819	13,0
Turquía.....	38.276.735	11,2
Marruecos	30.000.000	8,8
Túnez	18.000.000	5,3
Irán	15.698.587	4,6
Irak	14.400.000	4,2
Honduras.....	13.614.888	4,0
Ghana	11.848.341	3,5
Venezuela	10.516.505	3,1
Palestina	9.985.420	2,9
Mongolia.....	7.557.039	2,2
Mauritania	7.085.481	2,1
Albania	7.027.541	2,1
Bolivia.....	5.487.636	1,6
Senegal	4.549.949	1,3
Vietnam	3.613.739	1,1
Guatemala.....	261.438	0,1
Total países.....	340.395.618	100,0
IFIS.....	261.658.204	
TOTAL FAD	602.053.822	

Fuente: Subdirección General de Fomento Financiero de la Internacionalización.

En cuanto a la distribución geográfica por países, el Cuadro 6.2 muestra que los países asiáticos afectados por el tsunami absorben el 14,7 por 100, Egipto, con un 14,2 por 100, se sitúa en segundo lugar, y posteriormente China con un 13 por 100. Se observa que en comparación con otros ejercicios, el nivel de concentración es significativamente inferior ya que los cuatro primeros destinos, excluyendo los países afectados por el tsunami, suponen tan sólo el 47,20 por 100 de los fondos frente al 73 por 100 del año 2003 o el 61 por 100 de 2002.

Por países, una vez excluidos los afectados por el tsunami, destacan Egipto, China y Turquía

Por lo que a la distribución sectorial se refiere, el Cuadro 6.3 destaca la importancia que en la financiación con cargo al FAD tiene el sector de medio ambiente, con una participación del 20 por 100, triplicado respecto al ejercicio anterior; en segundo lugar, el sector de transportes, cuya importancia ha disminuido en términos absolutos, mientras que

La preocupación por el medio ambiente se refleja en que es el principal sector receptor de fondos

CUADRO 6.3
DISTRIBUCIÓN POR SECTORES DE LAS OPERACIONES FAD AUTORIZADAS
POR EL CONSEJO DE MINISTROS DURANTE 2004

Sector	Importe euros	% sobre total	% sobre total del FAD bilateral
Líneas de crédito	116.000.000	19,3	34
Medioambiente	67.576.186	11,2	20
Transporte	41.577.412	6,9	12
Líneas no reembolsables	27.698.587	4,6	8
Infraestructura	21.049.323	3,5	6
Eléctrico	18.662.971	3,1	5
Sanidad	18.212.175	3,0	5
Varios*	14.400.000	2,4	4
Bienes de equipo	11.320.862	1,9	3
Educación	2.053.649	0,3	1
Servicios	963.442	0,2	0
Telecomunicaciones	881.011	0,1	0
Total Sectores	340.395.618	56,5	100
IFIS	261.658.204	43,5	
TOTAL FAD	602.053.822	100,0	

* Emisión de moneda iraquí.
Fuente: Subdirección General de Fomento Financiero de la Internacionalización.

CUADRO 6.4
CONDICIONES FINANCIERAS MEDIAS

Condiciones financieras medias	Año 2004	Año 2003	Año 2002
Tipo de interés (%)	0,61	0,83	1,61
Plazo de amortización (años)	23,44	29,73	24,06
Periodo de carencia (años)	8,46	10,96	8,41
Tasa de mezcla (%)	82,62	62,55	77,39
Importe medio (millones de euros)	5,21	8,70	10,60

Fuente: Subdirección General de Fomento Financiero de la Internacionalización.

el sector de infraestructuras, ha experimentado un repunte acentuado respecto a los dos ejercicios anteriores.

El Cuadro 6.4 recoge las condiciones financieras medias (tipo de interés, plazo de amortización, periodo de carencia, tasa de mezcla e importe medio) correspondientes a las operaciones aprobadas durante 2004. En comparación con ejercicios anteriores, continua la tendencia de reducción del tipo de interés, lo cual supone un abaratamiento del coste del crédito, así como del plazo de amortización y del periodo de carencia. Respecto al elemento de liberalidad, en 2004 alcanza una tasa media del 44,06 por 100, ligeramente superior a las tasas de ejercicios anteriores, y claramente superior a los niveles mínimos de 35 por 100 exigidos por el Consenso de la OCDE para créditos mixtos y del 25 por 100 para que este tipo de créditos compute como Ayuda Oficial al Desarrollo.

6.13. Línea para la identificación, seguimiento y evaluación de proyectos

La Línea L-500 fue creada en 1998 para financiar con cargo al FAD, los gastos derivados del control, seguimiento y evaluación de proyectos, y en 1999 se incluyó la posibilidad de sufragar los gastos de identificación y definición de proyectos, así como los gastos de la elaboración de pliegos de licitación y del control, seguimiento y evaluación de los distintos proyectos y ayudas financiados, con cargo al propio Fondo.

Las condiciones financieras de los créditos en 2004 han sido más flexibles que en ejercicios anteriores.

Se han financiado 3 operaciones con cargo a la Línea L-500 por un importe de 382 mil euros

GRÁFICO 6.5 OPERACIONES L-500 FORMALIZADAS EN 2004 (cifras en euros)			
Operaciones	País	Importe	Fecha del Contrato
Modernización de la empresa estatal de correos de la República de Honduras.....	Honduras	85.000,00	17 Marzo 2004
Proyecto de electrificación rural del valle del río Senegal (tramo Rosso- Boghé)	Mauritania	285.084,69	2 Abril 2004
Asistencia Técnica a la licitación del proyecto de control de torrentes del río San Julián.....	Venezuela	12.252,00	30 Julio 2004
TOTAL		382.336,69	

Fuente: Subdirección General de Fomento Financiero de la Internacionalización.

La línea ha supuesto una mejora y agilización en la gestión del FAD, lo que justifica que haya sido recogida en la regulación actualmente en vigor (Disposición adicional 22ª de la Ley 62/2003).

La contratación de estos estudios se efectúa a través del ICO en su calidad de Agente Financiero del Estado para la gestión del FAD. Las operaciones formalizadas a lo largo del año 2004 han sido 3, por un importe de 382.336 euros.

El proyecto de mayor cuantía se correspondió con una asistencia técnica para un proyecto *llave en mano* de electrificación en la cuenca del río Senegal, Mauritania. Las otras operaciones se correspondieron con proyectos de asistencia técnica en Honduras, para la modernización de la empresa estatal de correos, y en Venezuela, para la licitación del proyecto de reconstrucción de la obras de canalización y control de torrentes del río San Julián en el Estado de Vargas.

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

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

Definición y recursos

- **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.

Modalidades de FEV

- **Multilateral (5):** 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.

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

Por contenido

Atendiendo a su contenido, los estudios financiados pueden ser de tres tipos: estudios vinculados a proyectos concretos (e.g., estudios de factibilidad o pre-factibilidad del proyecto), estudios de ámbito sectorial o regional (e.g.: 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 (e.g.: preparación de reformas institucionales, formación, elaboración de normas y reglamentos).

Criterios de elegibilidad

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

A finales de 2004 se estableció un nuevo procedimiento, cuya aplicación durante el presente año se espera contribuya a una mayor agilidad en la aprobación de solicitudes. Se trata de que los estudios cuyo importe sea inferior a 400.000 euros recibirán una aprobación preliminar y la selección de la empresa se realizará mediante petición de expresiones de interés y elaboración de una lista corta de empresas a las que se pedirá la presentación de ofertas. Se mantiene el sistema existente de concurso para los estudios por importe igual o superior a 400.000 euros, así como la posibilidad (excepcional) de adjudicación directa en determinados casos.

Actividad en 2004

En el año 2004 el volumen total de las solicitudes de FEV aprobadas por la Comisión FEV (6) fue de 11,3 millones de euros, lo que supone un incremento de 5,2 por 100 respecto a los recursos FEV comprometidos en el ejercicio anterior. El aumento corresponde principalmente a la Modalidad Pública, 4,9 millones de euros en 2004 frente a los 4,3 millones de euros del año anterior, es decir, un incremento de 14,1 por 100. En la Modalidad Multilateral la cifra no varía significativamente (5,8 millones en 2004 y 6 millones en 2003), mientras que la Modalidad Privada registra un aumento de 23,4 por 100 pero con un importe muy reducido en términos absolutos.

Predomina el FEV Multilateral

Así, en la distribución de los recursos por modalidades, el FEV público representó en 2004 un 43,5 por 100 del total mientras que se redujo ligeramente (de 55,7 por 100 a 51,7 por 100) la participación del FEV multilateral. La Modalidad Privada sigue suponiendo un porcentaje pequeño (4,8 por 100).

China, principal beneficiario en la Modalidad Pública

En la *Modalidad Pública* los EV aprobados en 2004 corresponden principalmente a Brasil (20 por 100 del importe total de aprobaciones), Polonia (17,2 por 100), Costa Rica (16,2 por 100) y Filipinas (9,1 por 100). El resto se ha destinado a Chile, Tailandia (7,2 por 100 cada uno), Rumania, Panamá (6,1 por 100 cada uno), Uruguay (5,8 por

(6) Estas cifras que se ofrecen corresponden a las aprobaciones de la Comisión del FEV y no tienen por qué coincidir con las que sigan otro criterio.

100) y China (5 por 100). Entre los principales EV financiados están: Plan Director de Residuos Sólidos en el Distrito Federal en Brasil, Aeropuerto Central de Varsovia, Diseño del Proyecto de Alcantarillado en Guápiles (Costa Rica), Fuentes de abastecimiento de agua potable en Vigan (Filipinas) y Rehabilitación de la Red Viaria de Bucarest.

Por lo que se refiere a la *Modalidad Privada*, el volumen total de recursos empleados en asegurar, mediante la Póliza CESCE, los estudios aprobados a lo largo de 2004 fue de 547.509 euros, correspondientes a la formalización de 4 Pólizas para estudios a desarrollar en México, Turquía, China y Polonia.

Modalidad Privada

En la *Modalidad Multilateral* se aprobaron las reposiciones de los Fondos de Consultoría en el Banco Mundial y en el Banco Europeo de Reconstrucción y Desarrollo, por importe de 3 millones de dólares y 2 millones de euros, respectivamente, y se creó una cuenta de Asistencia Técnica para Centroamérica en el FMI, con una dotación de 2 millones de dólares.

Modalidad Multilateral

El importe global (i.e., acumulado desde 1997) de los EV aprobados hasta finales de 2004 asciende a 93,4 millones de euros. De este importe total el 63,6 por 100 se ha destinado a la Modalidad Multilateral del FEV, un 33 por 100 consiste en operaciones efectuadas con cargo al FEV Público y el 3,4 por 100 restante corresponde a la Modalidad Privada.

*Total aprobaciones
1997-2003*

CUADRO 6.6 UTILIZACIÓN DE LOS RECURSOS DE LA LÍNEA FEV POR MODALIDADES (miles de euros)									
MODALIDAD	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	1997-2004
Pública	1.285	2.103	3.329	3.972	3.978	6.905	4.316	4.923	30.811
Privada		293	843	763	46	287	444	548	3.223
Multilateral	8.000	9.000	6.000	3.500	14.010	7.050	6.000	5.850	59.410
Total anual	9.285	11.396	10.172	8.235	18.034	14.242	10.760	11.321	93.444

Fuente: Subdirección General de Fomento Financiero de la Internacionalización.

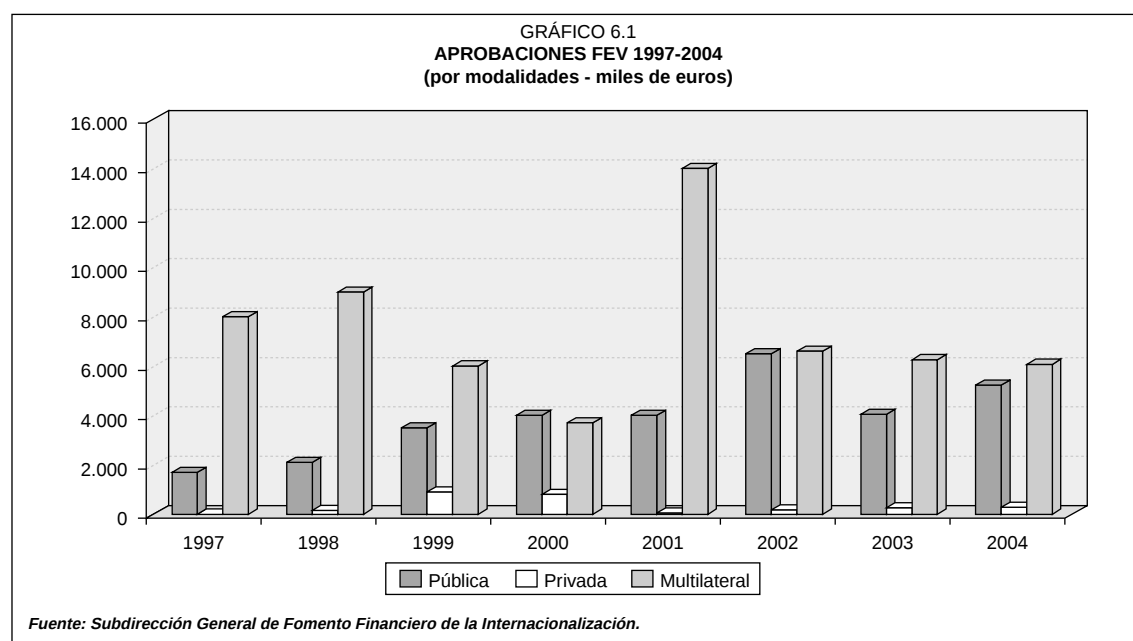
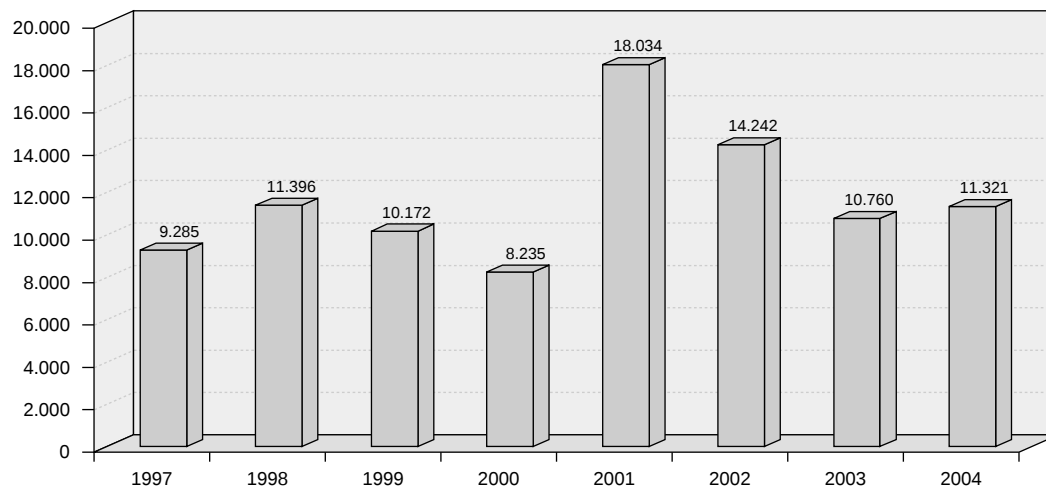
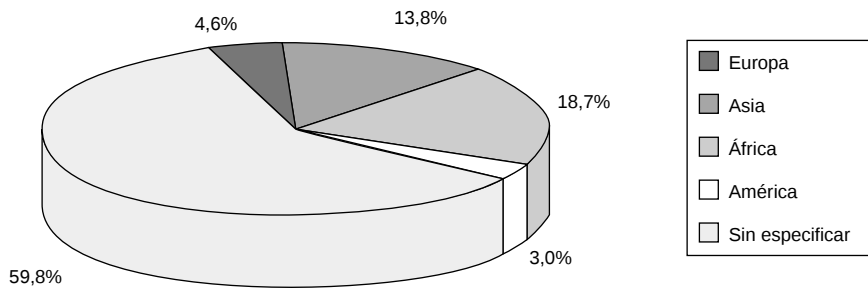


GRÁFICO 6.2
APROBACIONES TOTALES FONDOS FEV
(miles de euros)



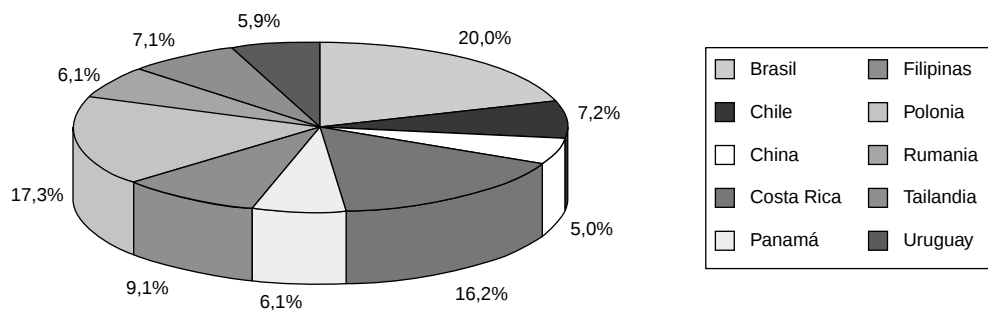
Fuente: Subdirección General de Fomento Financiero de la Internacionalización.

GRÁFICO 6.3
APROBACIONES FEV 1997-04. DISTRIBUCIÓN GEOGRÁFICA



Fuente: Subdirección General de Fomento Financiero de la Internacionalización.

GRÁFICO 6.4
FEV PÚBLICO 2004. POR PAÍSES



Fuente: Subdirección General de Fomento Financiero de la Internacionalización.

6.15. Política de conversión de deuda en inversiones en 2004

6.15.1. Los programas de conversión de deuda: Introducción

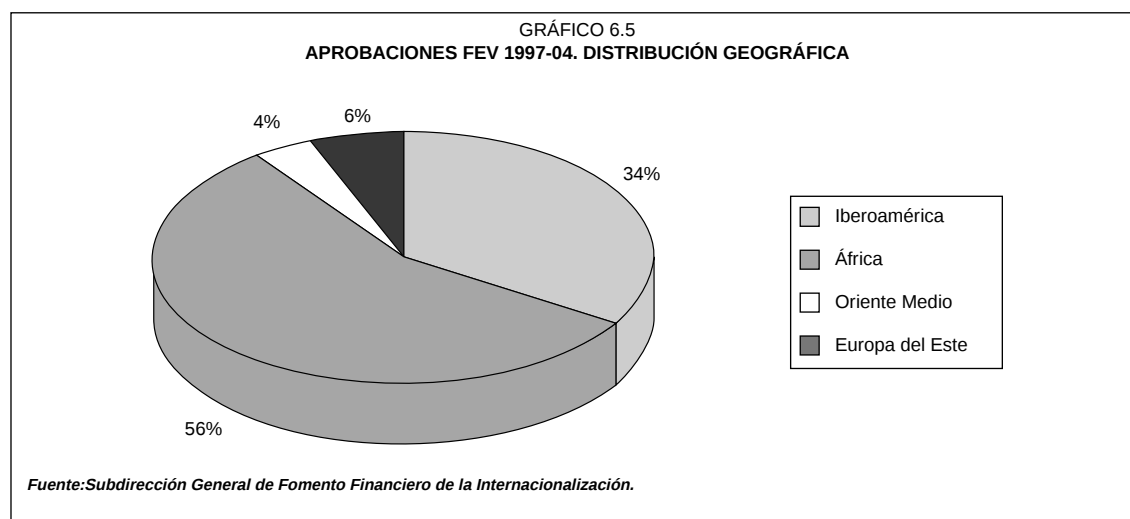
La conversión de deuda es uno de los instrumentos más interesantes dentro de la gestión activa de la cartera española de deuda externa. En virtud de este tipo de programas, la obligación de pago del país deudor a España se canaliza hacia la financiación de proyectos de desarrollo en ese país. Como contrapartida, esos proyectos deben ser desarrollados preferentemente por empresas españolas.

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

La deuda susceptible de ser objeto de una operación de conversión es la deuda de titularidad estatal, que puede tener un doble origen: préstamos gobierno a gobierno —básicamente créditos concesionales FAD— y deuda comercial garantizada —derivada de operaciones de seguro de crédito a la exportación de CESCE—.

En los últimos años, España se ha convertido en uno de los principales actores de la escena internacional en materia de conversión de deuda, habiéndose puesto en marcha diversos programas de este tipo. Somos el cuarto país del mundo más activo en conversión de deuda, sólo por detrás de Francia, Suiza y Alemania. Hemos firmado veinte acuerdos de conversión con doce países de varios continentes (América Latina, África, Europa del Este y Oriente Medio) por valor de 456 millones de euros.

España es uno de los países más activos en materia de conversión de deuda



Mediante los programas de conversión se consiguen varios objetivos.

- En primer lugar, la conversión de deuda lleva implícito un alto componente de condonación (que, en el caso de conversión por inversiones públicas es total) y, por lo tanto, supone para el país beneficiario un alivio sustancial de la carga de la deuda. Además, conlleva un aumento de las inversiones en el país deudor y que se dirigen, especialmente, a sectores clave para el desarrollo económico y social del mismo. El instrumento de conversión supone, por tanto, la garantía de que los fondos liberados por la condonación van a revertir en un mayor desarrollo.

Un instrumento útil para el fomento de la inversión en los países en desarrollo, para la resolución de contenciosos y para la internacionalización de la empresa

- Estos programas favorecen la internacionalización de la empresa española, ya que fomentan su presencia en el país deudor a través de la participación en los proyectos de desarrollo financiados con cargo al programa de conversión.

- Por último, los programas de conversión pueden operar como instrumento de recobro de deuda y, en ocasiones, han servido como forma de solución de contenciosos de deuda.

Los acuerdos de conversión se articulan en torno a una serie de principios

Las actuaciones en materia de conversión se inspiran en los principios rectores de la política española de gestión de deuda que permiten un ejercicio eficiente de la política de conversión española, coherente con las demás actividades de política exterior y consistente con el marco del sistema financiero internacional. Así, se describen a continuación los criterios rectores de la conversión.

1. Para que un país sea beneficiario de un programa de conversión, debe tener un problema de sobreendeudamiento. Solo entonces tendrá sentido la condonación de deuda que conlleva este tipo de programas. Si no existe un problema de sobreendeudamiento, el apoyo al desarrollo deberá realizarse mediante otros instrumentos.

2. En segundo lugar, debe mantener relaciones financieras regulares con España y con la comunidad internacional en general. Dado el importante apoyo financiero que supone la conversión de deuda, ésta sólo puede acometerse en un contexto de normalidad en las relaciones financieras. En consecuencia sólo en ausencia de contenciosos financieros y existiendo la debida consistencia con las normas del Club de París podrán ponerse en marcha programas de conversión. Esto se aplica a contenciosos con España y también con la comunidad internacional.

3. La firma de un programa de conversión debe ser coherente con la política general mantenida con respecto al país beneficiario, tanto con la política de cooperación como la política de financiación. Los programas de conversión se diseñan y ejecutan en coordinación con todos los ministerios que puedan estar implicados en su diseño y ejecución, tanto de forma horizontal (Ministerio de Asuntos Exteriores) como sectorial (Ministerio de Industria, Turismo y Comercio; Educación y Ciencia y Medio Ambiente). El Ministerio de Economía y Hacienda tiene especialmente en cuenta las prioridades geográficas y sectoriales fijadas tanto por el Ministerio de Asuntos Exteriores como por el Ministerio de Industria, Turismo y Comercio.

4. Los programas de conversión deben ser consistentes con el marco presupuestario español. Efectivamente, tratándose de un instrumento que implica una condonación de deuda hay que tener presente la merma de recursos públicos que implica y, por tanto, sus implicaciones presupuestarias y sobre contabilidad nacional.

5. Principio de soberanía del país beneficiario. España viene defendiendo y aplicando la «propiedad local» o soberanía en el proceso de desarrollo de modo que los proyectos y sectores a los que se dirija la conversión puedan ser seleccionados por los países receptores.

Los programas de conversión pueden ser de dos tipos, de conversión en inversiones privadas y de conversión en inversiones públicas. Ambos tipos de programas coinciden

en que las obligaciones de pago de la deuda se transforman en inversiones en el país beneficiario, pero difieren en elementos como el porcentaje de condonación que implican, el mecanismo a través del cual se articulan o el agente al que corresponde la iniciativa en la selección de las inversiones que se financian.

Dos tipos de programas de conversión: en inversiones privadas y en inversiones públicas

En el caso de la conversión por inversiones privadas la iniciativa corresponde a una empresa privada que desea invertir en el país deudor, proporcionándole el programa un mecanismo de financiación atractivo. Así, estos programas consisten en la venta de la deuda implicada al inversor interesado en el país beneficiario. La venta se realiza a un precio inferior al nominal. El inversor, a su vez, revende la deuda a las autoridades del país deudor a un precio ligeramente superior al que él la ha comprado (precio de redención o recompra), que se hace efectivo en moneda local. Estos fondos son utilizados para financiar la inversión en el país deudor. El beneficio para el inversor se encuentra en la diferencia entre el precio al que él compra la deuda y el precio de redención. Desde el punto de vista del país deudor, se produce un alivio de la carga de su deuda, pues se beneficia de una condonación igual a la diferencia entre el valor nominal y el precio de redención y, además, se ve favorecido por la entrada de nuevas inversiones. Desde el punto de vista español, existe una condonación parcial, pues la cantidad de deuda que se recupera es inferior al valor nominal.

Inversiones privadas: la compra y posterior reventa de la deuda como forma de financiar inversiones

Hasta el momento se han puesto en marcha programas de conversión en inversiones privadas con Marruecos, Bulgaria, Jordania, Argelia y Guinea Ecuatorial.

En la conversión de deuda por inversiones públicas el mecanismo de instrumentación y de selección de las inversiones es distinto. En este caso, la deuda vinculada al programa se dirige, no a España, sino a un fondo de contravalor en el país deudor que se dedicará a la financiación de infraestructuras públicas y/o de proyectos de desarrollo con posible participación de empresas y compra de bienes y servicios de España. Ese Fondo está gestionado por un Comité Binacional Mixto integrado por representantes de ambos países y que se encarga de seleccionar los proyectos que se financian. Desde el punto de vista español, este tipo de programas supone la condonación de toda la deuda implicada.

Inversiones públicas: creación de un fondo dirigido a financiar proyectos de desarrollo

España ha firmado programas de conversión de deuda en inversiones públicas con Costa Rica, Perú, El Salvador, Honduras, Nicaragua, República Dominicana, Bolivia, Jordania, Uruguay, Marruecos, Guinea Ecuatorial y Ecuador (7).

6.15.2. Los programas de conversión de deuda en 2004

A lo largo de 2004 se ha negociado con Ecuador un programa de conversión por inversiones públicas que se ha firmado en Quito el 14 de marzo de 2005. Este programa, con un montante de 50 millones de dólares, tiene como objetivo contribuir al desarrollo económico y social de Ecuador mediante la realización de proyectos en las regiones más afectadas por la emigración y por la pobreza.

Firma del programa de conversión con Ecuador

(7) El estado de estos programas puede consultarse en la página web del Ministerio de Economía y Hacienda, en: <http://www.mcx.es/Dgfint/>.

Conversión por educación, medio ambiente y desarrollo de infraestructuras

De cara al futuro, el Ministerio de Economía y Hacienda está trabajando en la negociación de programas de conversión con Argelia, Argentina, Guatemala, Honduras, Nicaragua y Uruguay.

España, en el diseño de estos programas pretende sistematizar y canalizar sus actuaciones a través de varias líneas prioritarias, siempre en coherencia con el criterio de propiedad local del proceso de desarrollo. Por ello, estos programas se centrarán en tres sectores fundamentales para el desarrollo y en los que España tiene experiencia exportable a otros países: conversión de deuda por educación, iniciativa lanzada por el Presidente del Gobierno español en la Cumbre contra el hambre y la pobreza (Nueva York, septiembre 2004), conversión de deuda por desarrollo sostenible (fomento del uso de energías renovables en el marco del Protocolo de Kyoto y preservación de los recursos naturales), y conversión de deuda por desarrollo de infraestructuras.

6.16. 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 y formación.

En cuanto a la estrategia de promoción, el ICEX persigue los siguientes objetivos:

6.16.1. Aumento de la base exportadora

El Programa PIPE 2000, junto a los consorcios de exportación, es uno de los principales instrumentos para aumentar el número de empresas que exportan de forma regular

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 (58 consorcios vivos en 2004) y la política de pabellones oficiales en ferias internacionales. Pero entre ellos destacar el Programa de Iniciación a la Promoción Exterior (PIPE 2000), que se ejecuta desde 1997 conjuntamente con las Cámaras de Comercio y las Comunidades Autónomas. 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 (autodiagnóstico, diseño del plan de internacionalización y puesta en marcha del mismo). Las empresas participantes cuentan además con un interesante abanico de servicios complementarios ofrecidos por empresas prestadoras de servicios a través de acuerdos de colaboración con el ICEX. Por este programa han pasado más de 3.600 empresas desde el año 1997. Entre los servicios complementarios, 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.

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

Por este programa han pasado ya más de 3.600 empresas desde el año 1997, siendo el objetivo del instituto incorporar entre 300 y 400 empresas exportadoras anualmente al Programa en los próximos dos años.

En el año 2005, el ICEX pondrá en marcha el Programa «Aprendiendo a Exportar», que busca sensibilizar a las PYMES no exportadoras sobre la importancia de la internacionalización para ser más competitivas.

6.16.2. 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 (42 por 100 en 1997, 35 por 100 en 2000) para asignarlos a mercados emergentes de alto potencial, con respecto a los que la empresa tiene más dificultades de acceder, con el objetivo de destinar sólo un 25 por 100 de la inversión al mercado de la UE. Así, entre otros muchos ejemplos, el 75 por 100 de los cerca de 80 Pabellones Oficiales se organiza en este tipo de países y los niveles de apoyo en actividades en la UE están en proceso de reducción.

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.

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 en colaboración con ICEX.

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 serán objeto de atención preferente por parte de la Secretaría de Estado y por tanto del ICEX.

6.16.3. 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 el de incorporar cada vez más sectores al proceso de internacionalización.

La actividad de promoción que lleva a cabo el ICEX se realiza en función de un criterio sectorial que la clasifica en 4 grandes grupos (productos agroalimentarios, productos industriales y tecnología, bienes de consumo y servicios), contando el Instituto en el año 2004 con un total de 115 planes sectoriales, pactados y cofinanciados por las asociaciones sectoriales.

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

El ICEX, en colaboración con la SETyC diseñará 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 objeto de impulsar la diversificación sectorial de las exportaciones españolas, el ICEX apoya 115 planes sectoriales en 2004.

Sectores como las tecnologías de la información, la ingeniería y la consultoría, la biotecnología, las industrias culturales, el medio ambiente y la distribución comercial, entre otros, serán objeto de un esfuerzo especial de promoción

Más de 1.000 actividades de promoción se realizan cada año en el marco de los Planes Sectoriales, cofinanciados con las asociaciones sectoriales representativas

El ICEX inicia una nueva estrategia de promoción macrosectorial: PlanGlobal de la Moda, Plan Hábitat de España, Plan de Vinos de España

El ICEX pondrá en marcha un Plan de Promoción de Sectores con Alto Contenido Tecnológico: Internacionalización de empresas innovadoras, para apoyar sectores y empresas que incorporan mayor valor añadido a sus productos aprovechando su presencia en el exterior para mejorar la percepción y la solvencia del Made in Spain

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, 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 Internacional de la Moda, que engloba a subsectores desde la confección textil hasta la joyería, el Plan Hábitat de España, que integra la promoción de los sectores de equipamiento para edificios residenciales y comerciales, o el nuevo Plan de Vinos de España, lanzado en 2004 como consolidación de los anteriores planes de promoción de las distintas Denominaciones de Origen.

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 está estudiando la puesta en marcha de un Plan de Promoción de sectores con alto contenido tecnológico: Internacionalización de Empresas Innovadoras, a través del cuál se busca no sólo apoyar la internacionalización de los sectores y empresas tecnológicamente más avanzados, y que por lo tanto incorporan mayor valor añadido nacional en sus exportaciones, sino también aprovechar 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».

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

Además de la estrategia de promoción comercial de tipo general y sectorial, el ICEX ha desarrollado programas de apoyo a la consolidación de la presencia de las empresas españolas exportadoras en los mercados exteriores. Ello se hace, básicamente, a través de dos programas de empresa que se aplican en mercados distintos de la UE: por un lado, el Plan de Implantación en el Exterior, que apoya las implantaciones comerciales de empresas españolas a través de filiales en terceros mercados (176 planes vigentes en 2004); 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 (103 planes vigentes en 2004). 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.

6.16.5. Mejora de la imagen del Made in Spain

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

El ICEX desarrolla y cataliza una amplísima actividad promocional en el mundo. Organiza cada año más de 1.300 actividades de promoción en todo el mundo, en las

que se tiene muy en cuenta la proyección de una imagen de calidad, fiabilidad, prestigio, innovación y modernidad.

Por otra parte, el ICEX ha diseñado y puesto en marcha una serie de planes de promoción específicos para aquellos sectores que tienen mayor capacidad de proyección de Imagen y de arrastre de la de otros. En este sentido, cabe destacar el impulso que en los últimos años se ha dado a la promoción de sectores como la Moda, el Hábitat, los Vinos, la Tecnología, las Infraestructuras, el Audiovisual, el Español como Recurso Económico y las denominadas Industrias Culturales en general

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 da relevante repercusión en la imagen del Made in Spain.

El ICEX colabora, por otra parte, con el Foro de Marcas Renombradas Españolas (FMRE) a través de la Fundación del mismo nombre, de la que el ICEX es patrono fundador. Desde el año 2001, el ICEX ha colaborado activamente con el FMRE a través de la definición, cofinanciación y desarrollo, conjunto de actividades en el ámbito de la Promoción internacional, como investigaciones, encuestas sobre imagen de España, publicaciones técnicas y de Imagen/prestigio, seminarios y encuentros sobre la Importancia de la marca, etcétera.

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

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

En cuanto a las *políticas de información*, la actividad de ICEX se ha centrado en la potenciación del uso de las nuevas tecnologías para su difusión En este sentido, durante 2004 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.

- El *Centro de Información* se ha implantado en 2004 en 19 Oficinas Económicas y Comerciales adicionales, por lo que actualmente participan en el Centro además de todo el ICEX, las Direcciones Generales de Comercio e Inversiones y Financiación Multilateral, COFIDES, y CESCE, 72 Oficinas Económicas y Comerciales de España en el exterior. El Centro atendió en el ejercicio 2004, 109.865 consultas y recibió en noviembre de ese año el Certificado de Registro de Empresa AENOR.

- Por otra parte, durante 2004 se ha continuado desarrollando el *Sistema de Portales de la Administración Comercial Española*, de forma que a los portales icex.es y us.spainbusiness.com se han unido el portal www.spainbusiness.com.cn, destinado a

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

El ICEX organiza cada año más de 1.300 actividades de promoción en el mundo proyectando una imagen de calidad de la oferta española

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

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.

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

El sistema de portales de la Administración Comercial Española se refuerza con dos portales inversos, el estadounidense y el chino, dirigidos a los potenciales importadores y istribuidores de productos españoles en estos mercados

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

ofrecer información sobre España y su oferta exportadora a los importadores y distribuidores chinos. Adicionalmente, en 2004 han entrado en explotación el portal de la moda en la dirección www.fashionfromspain.com y el del vino www.winesfromspain.com.

- En 2004 se han integrado al *sistema de difusión de oportunidades de negocio* más de 2.000 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 20 años, produjo en 2004, 28 fichas país y 14 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* y *Travel, Food & Wine*, ésta última editada por primera vez en 2004, dirigida al consumidor final y distribuida en el mercado irlandés.

El programa de formación de jóvenes Profesionales especializados en la prestación de servicios de internacionalización se refuerza con un Curso Superior de Internacionalización de la Empresa

Asimismo, se ha puesto en marcha un programa de becarios inversos

Con relación a las *políticas de formación*, en 2004 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 2004, 510 jóvenes licenciados se beneficiaron del programa de becas en sus distintas modalidades (internacionalización, periodismo e informática), frente a los 457 del año anterior.

- En el área de la *formación empresarial*, en 2004 el ICEX ha dado respuesta a las demandas formativas del sector empresarial exportador español mediante la organización de 86 seminarios de internacionalización y 100 jornadas y seminarios de análisis de mercados exteriores. Además, 30 nuevas jornadas y seminarios se añadieron al Aula Virtual durante 2004, con lo que un total de 97 jornadas y seminarios y 212 conferencias organizadas por ICEX están disponibles para los usuarios *on line*.

- Por último, a través del *Punto de Encuentro Internacional de Exporta 2004*, ICEX continuó aproximando la realidad de los mercados exteriores al colectivo de empresarios españoles, que mantuvieron en esa edición 1.820 entrevistas con los Consejeros Económicos y Comerciales de España en 46 países. En el seno de la feria se organizaron además 64 talleres de trabajo.

A través de los Foros de Inversión y Cooperación Empresarial y del Programa de Apoyo a Proyectos de Inversión, el ICEX impulsa la inversión española en el exterior

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

- Con objeto de promover las inversiones productivas y la cooperación empresarial y estratégica mediante la identificación de socios y un mejor conocimiento del mercado

en destino, en 2004 se organizaron *5 Foros de Inversiones y Cooperación Empresarial* centrados en los mercados de Chile, Brasil, Marruecos, México y Turquía.

especialmente de la pequeña y mediana empresa, en mercados prioritarios

- Por otra parte, se celebraron *3 misiones de inversores y 6 Encuentros Empresariales*, en Hungría, Italia, Madrid (Hispano-chileno), Montreal, Shangai y Marrakech, en los que un total de 136 empresas españolas tuvieron la ocasión de entrar en contacto con potenciales socios locales con los que evaluaron la posibilidad de desarrollo conjunto de proyectos de inversión o cooperación empresarial.

- 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 2004, en el marco de este acuerdo, se celebraron dos encuentros empresariales, en Jamaica y Mozambique, y fueron apoyados 4 proyectos de inversión de empresas españolas.

- Por último, a través del *Programa de Apoyo a Proyectos de Inversión (PAPI)* el ICEX contribuyó financieramente en 2004 al desarrollo de 88 proyectos de inversión y de cooperación empresarial de carácter productivo de empresas españolas en el exterior.

6.17. La actividad de CESCE en 2004

En el año 2004, el valor de las operaciones aseguradas alcanzó 4.928 millones de euros, un 9,2 por 100 menos que en 2003.

CESCE aseguró por cuenta del Estado 4.667 millones de euros

El seguro emitido fue de 4.667 millones de euros, un 4,33 por 100 por debajo de la cifra correspondiente al año anterior. El seguro emitido por cuenta del Estado durante el año 2004, excluidas las modalidades de PAGEX y P100, alcanzó un total de 1.167,25 millones de euros, importe que respecto al año 2003 representa una disminución de un 18,74 por 100. Los principales destinos de la emisión fueron Turquía con casi un 7 por 100 del total emitido y México con un 6,4 por 100. Les siguen Irán (5,4 por 100), Venezuela (3,7 por 100), Argelia (3,1 por 100) y Marruecos (2,9 por 100).

Las operaciones se concentran en Turquía y México

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 832,92 millones de euros, que supone una disminución del 16,06 por 100 respecto al año 2003.

Los principales países receptores de exportaciones aseguradas han sido Irán (21 por 100), Venezuela (18 por 100), México (11 por 100), Turquía (10 por 100), Ecuador (8 por

100) y Chile (7 por 100), concentrándose en estos 6 países prácticamente el 75 por 100 del volumen de las exportaciones aseguradas en el año 2004 en esta modalidad.

Del total de los bienes españoles objeto de exportación asegurados durante el año 2004 destacan los siguientes sectores: la industria petroquímica (planta de hidroprocesamiento de diesel y queroseno en Turquía y planta de olefinas en Irán), la enseñanza (equipamiento educativo, informático y deportivo) y el sector naval (patrulleras y remolcadores).

- *Crédito Suministrador*

En *Crédito Suministrador* se ha experimentado una disminución en el total de seguro emitido con respecto al año 2003, alcanzando un importe de 48,86 millones de euros, que frente al citado año 2003 representa un descenso de un 46,81 por 100. Este importe corresponde en un 65 por 100 a operaciones de plazo inferior a veinticuatro meses y el 35 por 100 restante a operaciones de plazo superior o igual a veinticuatro meses.

- *Póliza de Seguro de Confirmación de Créditos Documentarios*

La emisión de seguro en Créditos Documentarios ha ascendido en el año 2004 a 279,72 millones de euros, que supone un aumento del 27 por 100 respecto a los 220,10 millones de euros del año 2003.

En cuanto a su distribución geográfica, Turquía y Argelia concentran respectivamente el 27 y 24 por 100 del seguro emitido en el año, seguidos por Marruecos (91 por 100) y Líbano (7,9 por 100).

- *Póliza Abierta de Gestión de Exportaciones*

El importe de los capitales asegurados en el ejercicio 2004 por cuenta del Estado en esta modalidad, ascendió a 3.402 millones de euros frente a los 3.313 del año 2003, lo que supone un incremento del 2,7 por 100.

El seguro emitido durante el año 2004 correspondiente a países latinoamericanos superó en un 7 por 100 el registrado en 2003. México, Brasil, Chile, Colombia y Perú se presentan como los principales destinos, suponiendo en conjunto un 80 por 100 del total de capitales asegurados en el área. El volumen total de seguro correspondiente al grupo de los nuevos diez países incorporados a la Unión Europea supuso el 8 por 100 del total de la modalidad. Polonia se presenta como principal destino, seguido de República Checa, Hungría y Chipre. Turquía mantiene la trayectoria ascendente de los últimos años, representando durante 2004 el 4,9 por 100 del total de capitales asegurados en la modalidad. La región del Norte de África y Oriente Medio absorbió el 11 por 100 del total de capitales objeto de seguro. Marruecos mantiene su tradicional posición como principal destino en esta zona. En países asiáticos se concentró un 7 por 100 del total de operaciones aseguradas.

El riesgo en vigor asumido por cuenta del Estado asciende a 12.216 millones de euros

El *riesgo en vigor asumido por cuenta del Estado* a finales de 2004 ascendía a 12.216 millones de euros, un 5,4 por 100 menos que el año anterior. La cartera se

compone fundamentalmente de 40 países que suponen algo más del 94 por 100 del riesgo, porcentaje similar al de años anteriores. Este año ninguno de los destinos supera el 8 por 100 de la cartera.

La distribución geográfica de la cartera muestra que Argelia es la primera concentración de riesgo, con un peso del 7,86 por 100 del total. Cuba ocupa el 2º lugar con un 7,86 por 100, e Irán se sitúa en el tercer puesto con un 7,59 por 100. La cuarta concentración de riesgo es México con un 7,14 por 100 del total, seguida de Rusia (6,50 por 100), Turquía (6,39 por 100), China (5,34 por 100), Egipto (4,21 por 100), Angola (4,07 por 100) y Perú (3,81 por 100).

Por regiones, América Latina absorbe un 35 por 100 del total de la cartera, porcentaje similar al de años anteriores. El norte de África y Oriente Medio, incluyendo Irán y Turquía suponen otro 32 por 100, porcentaje también estable y el África Subsahariana casi un 10 por 100.

Los *pagos por indemnizaciones* sobre los riesgos asumidos por Cuenta del Estado, ascendieron en el año 2004 a 76,77 millones de euros, lo que ha supuesto una disminución del 50,6 por 100 en relación con esta misma cifra en el año 2003. Esta drástica reducción del importe indemnizado ha sido debida a la disminución de las indemnizaciones en Angola, Argentina, Cuba (ya no existen vencimientos futuros indemnizables), Gabón e Indonesia, cuyas indemnizaciones acumuladas han sido inferiores a las practicadas en el año 2003, en 62,14 millones de euros.

En la distribución de indemnizaciones pagadas por países destaca Argentina como primer país de la relación con un importe total de 18,10 millones de euros, que ha supuesto el 23,57 por 100 de la cifra total de pagos efectuados en el año 2004. Este país ya ocupó en el año 2003 el primer lugar en esta relación. Sin embargo, las indemnizaciones efectuadas por impagos de Argentina en el ejercicio 2004 han experimentado una reducción del 42,10 por 100 respecto de las del año 2003.

Angola, México, Costa de Marfil y Cuba han seguido a Argentina en orden de importancia por este concepto.

Estos cinco países han generado el 62,9 por 100 de las indemnizaciones pagadas en el año 2004.

Los *recobros* en el año 2004 han alcanzado la cifra de 265,4 millones de euros, lo que supone una disminución del 14,03 por 100 en relación con los resultados obtenidos en el ejercicio 2003.

Por noveno año consecutivo la diferencia entre recobros obtenidos e indemnizaciones pagadas ha sido positiva. Los recobros superaron a las indemnizaciones en 188,7 millones de euros.

Los países que han mostrado un mejor cumplimiento desde el punto de vista de los recobros han sido: Argelia, Rusia (Ex URSS), Perú, Egipto y Ecuador que concentran el 80,21 por 100 de la totalidad de los recobros obtenidos en el año.

En el año 2004, se han firmado seis nuevos Convenios Bilaterales de Refinanciación, entre los que cabe destacar los de Gabón y Honduras, en razón de su importe consolidado, y Nicaragua con el que se ha procedido a la condonación total de la deuda de este país, al haber alcanzado el punto de culminación en la Iniciativa HIPC.

El importe total de las sumas refinanciadas, incluyendo cuotas atrasadas y créditos pendientes de vencer, ascendió a 4.438 millones de euros.

El *flujo total de caja*, incluido el cobro de primas y recobros y pagos por indemnizaciones, asciende en 2004 a 244,2 millones de euros, presentando, por tanto, de nuevo cifras positivas como ocurre desde hace nueve años, momento en que se invirtió la tendencia negativa que prevaleció en el período 1982-1995.