

Capítulo 6

La política comercial española

6.1. Introducción

El acontecimiento central que marcó la política comercial en 2003 fue la Conferencia Ministerial de Cancún (V Conferencia Ministerial de la OMC tras la de Singapur en 1996, Ginebra en 1998, Seattle en 1999 y Doha en 2001).

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. La Conferencia Ministerial de Cancún. El desarrollo de las negociaciones de la Ronda Doha

El acontecimiento central que marcó la política comercial en 2003 fue la Conferencia Ministerial de Cancún.

Un acontecimiento en 2003: Conferencia de Cancún

En la anterior Conferencia de Doha se acordó el lanzamiento de una nueva ronda de negociaciones para la liberalización del comercio mundial. Los compromisos alcanzados en Doha se materializaron en un programa de trabajo para los próximos años recogido en dos Declaraciones (la Declaración Ministerial principal y una Declaración específica sobre Propiedad Intelectual y Salud Pública) y una Decisión sobre las cuestiones relativas a la aplicación que persigue solucionar las dificultades encontradas por los países en desarrollo en la puesta en práctica de los actuales Acuerdos de la OMC.

La Declaración de Doha establece que la ronda de negociaciones debería terminar para 1 de enero de 2005 y que los mecanismos de negociación y la supervisión de las mismas se asegurarán por un Comité de Negociaciones Comerciales (CNC) creado a tal efecto bajo la autoridad del Consejo General.

Declaración de Doha

Se acordó que la quinta Conferencia Ministerial se celebraría en México en 2003 y se esbozaron las directrices y procedimientos para las negociaciones que habían de desarrollarse:

— En nuevos grupos de negociación creados a tal fin en el caso de acceso a mercados para productos no agrícolas y normas (antidumping, subvenciones, acuerdos regionales).

— En grupos de trabajo para los temas de Singapur: inversiones, competencia, facilitación de comercio y transparencia en la contratación pública.

— En sesiones extraordinarias de los órganos existentes en el caso de la Agricultura, Servicios, Sistema multilateral de registro y notificación de indicaciones geográficas para vinos y espirituosos, Entendimiento de Solución de Diferencias, Medio Ambiente, Aplicación y Trato Especial y Diferenciado.

Para garantizar que los resultados finales alcanzados en la ronda de negociaciones sean equilibrados y satisfactorios para todos los países Miembros, la conclusión de las negociaciones y la entrada en vigor de sus resultados se considerará parte de un todo único, es decir será aprobada en su conjunto en un compromiso único o «*single undertaking*». Solamente quedan fuera del compromiso único las mejoras y aclaraciones del Entendimiento de Solución de Diferencias, al estimarse que se trata de una materia en la que no puede hablarse de concesiones hechas u obtenidas, sino que todos ganan con su perfeccionamiento.

En cuanto a los grupos de trabajo, a pesar de que no lleven a cabo negociaciones, sí debían informar en la quinta Conferencia Ministerial sobre los progresos realizados.

6.3. Objeto de las negociaciones

Programa de trabajo de las negociaciones

El éxito de las negociaciones y trabajos establecidos en Doha habrá de traducirse en una mayor liberalización del comercio y de la inversión y un fortalecimiento del comercio multilateral, que impulsará el comercio y el crecimiento económico en los próximos años. En el creciente contexto de globalización, el afianzamiento y la extensión del sistema multilateral de comercio es uno de los mejores medios para hacer frente a los posibles efectos negativos de la globalización.

Básicamente, el programa de trabajo establecido abarca:

Agricultura y servicios

— La continuación de las negociaciones en agricultura y servicios que se iniciaron en el año 2000.

Productos industriales

— Negociaciones sobre acceso al mercado para productos industriales.

Desarrollo sostenible

— Debida atención a la dimensión del desarrollo y al desarrollo sostenible. Las negociaciones e intereses de los países en desarrollo constituyen una parte central del programa de trabajo adoptado en la Declaración ministerial pero, además, se adoptó una Decisión separada dedicada a las cuestiones y preocupaciones relacionadas con la Aplicación («*Implementation*») de los acuerdos de la OMC, dada la importancia de que los países en desarrollo incrementen su participación en el sistema multilateral de comercio y de que éste responda plenamente a las necesidades e intereses de todos los participantes.

Nuevos temas comerciales

— Establecimiento de reglas multilaterales para los nuevos temas de Singapur, tras alcanzar un consenso explícito en Cancún: relación entre comercio e inversión,

relación entre comercio y competencia, transparencia en contratación pública y facilitación de comercio.

— Aclaración y mejora de una serie de reglas: antidumping, subvenciones y medidas compensatorias, acuerdos regionales y aclaración de la relación entre las reglas de la OMC y los acuerdos multilaterales sobre medio ambiente.

Reglas

— Trabajos relativos al Acuerdo sobre los Aspectos de los Derechos de la Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio (ADPIC), incluidas las negociaciones para el establecimiento de un sistema multilateral de notificación y registro de indicaciones geográficas para vinos y licores. En esta área, además, la Conferencia llevó a cabo una declaración separada sobre el Acuerdo ADPIC y la salud pública que atiende a la gravedad de los problemas que afectan a muchos países en desarrollo y menos desarrollados, especialmente los que se derivan del SIDA, tuberculosis, malaria y otras epidemias.

ADPIC

Algunos temas tenían calendarios fijados diferentes a la fecha de la terminación de las negociaciones: unos debían ser resueltos en 2002 y no lo fueron como ADPIC/salud pública y tratamiento especial y diferenciado a favor de los Países en Vías de Desarrollo y otro, el establecimiento del registro de Indicaciones Geográficas de vinos y licores debía estar ultimado para la V Conferencia; por último en el área de agricultura, tenían que establecerse modalidades de negociación para el 31 de marzo. Además, la aclaración y mejora del Entendimiento de Solución de Diferencias debería estar terminada para mayo de 2003. Sin embargo, ninguno de estos plazos se cumplió.

6.3.1. Acuerdo sobre Agricultura

En materia agrícola los compromisos de una mayor liberalización se derivan del Acuerdo de Agricultura de la Ronda Uruguay. Éste establecía como compromiso una importante reducción de subvenciones, restituciones a la exportación y de aranceles y garantizaba un mayor acceso de los productos de los PVD a los mercados de los países desarrollados. Para evitar tensiones entre los miembros de la OMC se estableció una cláusula de paz o pacto de no-agresión que permitiera las negociaciones posteriores y cuyo vencimiento se produciría a finales del año 2003.

En productos agrícolas se aplicó la cláusula de paz hasta fin de 2003

La Declaración de Doha establece que, sin prejuzgar el resultado de las negociaciones, los Estados miembros se comprometen a celebrar negociaciones globales encaminadas a lograr tres grandes resultados:

Los principales objetivos son:

— Mejoras sustanciales del acceso a los mercados.

Acceso a mercados

— Reducciones de todas las formas de subvenciones a la exportación, con miras a su eliminación progresiva.

Reducción de subvenciones con miras a su disminución

— Reducciones sustanciales de la ayuda interna causante de distorsión del comercio.

Reducción de la ayuda interna que causa distorsiones

El documento Harbinson, primer intento

El Acuerdo de Doha pone plazo a la fase sustantiva de las negociaciones estableciendo que los participantes presentarán las peticiones iniciales de compromisos específicos no más tarde del 30 de junio de 2002 y las ofertas iniciales no más tarde del 31 de marzo de 2003. Con este objetivo, el 12 de febrero de 2003 se distribuyó el primer borrador de modalidades de negociación (conocido como documento Harbinson) cuyos puntos fundamentales se concretaban en lograr una mejora del acceso a mercados, eliminar las subvenciones a la exportación en dos fases (el 50 por 100 en 5 años y el resto en 9 años) y reducir la ayuda interna que causa distorsiones al comercio.

EEUU y países Cairns presentan posturas más liberalizadoras

Las reacciones a este documento variaron entre, por un lado, la posición de la CE, Japón, Noruega, Suiza, Islandia y los países en vías de adhesión que son partidarios de un proceso de reforma más lento y modulado y por otro lado la posición de EEUU y países Cairns y afines, partidarios de una reforma radical, que consideraron el documento Harbinson como un buen punto de partida. Ante esta situación, el 18 de marzo de 2003 se distribuyó la primera revisión del borrador de modalidades de negociación constatándose las dificultades de acordar dichas modalidades antes del 31 de marzo. Delegaciones como la comunitaria consideraron que el documento seguía conteniendo severos desequilibrios y no se había corregido el desequilibrio del primer texto a favor de los países del grupo Cairns y EEUU, por lo que tampoco lo consideraron aceptable. A pesar de ello, el objetivo del Comité de Agricultura seguía siendo el establecimiento de las modalidades de negociación lo antes posible de cara a Cancún.

6.3.2. Acuerdo sobre Servicios

En el sector servicios, prosiguen las negociaciones

Por lo que se refiere al comercio de servicios, el Acuerdo General sobre Comercio de Servicios (GATS), adoptado en la Ronda Uruguay, abarca todos los servicios objeto de comercio internacional (1), definiendo cuatro modos de suministro de servicios: suministro transfronterizo (modo 1), consumo en el extranjero (modo 2), presencia comercial (modo 3) y prestación mediante el traslado temporal transfronterizo de personas físicas (modo 4). Al igual que en el caso de la agricultura, el GATS establece que, de cara al cumplimiento de sus objetivos, se entablarán sucesivas rondas de negociaciones iniciándose la primera en enero del 2000.

La Declaración Ministerial de Doha reconoce la labor realizada e introduce un calendario para las negociaciones referidas al comercio de servicios según el cual las peticiones iniciales de compromisos específicos se debían presentar a más tardar el 30 de junio de 2002 y las ofertas iniciales no más tarde del 31 de marzo de 2003, lo que constituía incluir la negociación de servicios en el paquete del compromiso único y un acicate para avanzar en la liberalización definitiva de este sector.

(1) La única excepción son los derechos de tráfico aéreo que están expresamente excluidos del GATS.

Recuadro 6.1

La reforma intermedia de la Política Agrícola Común (PAC)

La PAC es la más importante de las Políticas Comunes desarrolladas por la UE. Pretende incrementar la productividad agraria, garantizar niveles de vida adecuados a los agricultores y precios razonables a los consumidores, y lograr estabilidad en los mercados y seguridad en el abastecimiento (Tratado de Roma), a través de la aplicación de tres principios: unicidad de mercado, preferencia comunitaria y solidaridad financiera.

Desde finales de los ochenta, el creciente volumen de recursos absorbidos por la PAC, las grandes cantidades de excedentes de algunos productos, las tensiones con terceros países por el efecto de las exportaciones comunitarias sobre los precios... hacían necesaria una revisión de esta Política:

- En 1992 se redefine el sentido de las ayudas directas, y se ponen en marcha actuaciones medioambientales y políticas de jubilación anticipada.
- En 1999, la Agenda 2000 se marca metas como: orientación al mercado, seguridad y calidad de los alimentos, sostenibilidad medioambiental, desarrollo rural...

A mediados de 2002, en el marco del proceso de la Quinta Ampliación y de las negociaciones en la OMC, la Comisión Europea propuso una «reforma intermedia» de la PAC que pivotaba sobre los siguientes objetivos:

- Imposición de un límite máximo al gasto de mercado de una UE ampliada, límite cuyo ritmo de incremento habrá de ser inferior al de la inflación, y en ayudas directas.
- Fomento de la competitividad y orientación al mercado de la agricultura europea.
- Sostenibilidad y desarrollo rural.

En esta línea, el Consejo de Ministros de Agricultura aprobó en junio de 2003 un conjunto de reformas, que ha supuesto cambios importantes:

- *Desacoplamiento.* A partir de 2004, las ayudas se concentrarán en un pago único independiente de la cantidad producida y calculado en función de las ayudas percibidas en 2000, 2001 y 2002. Así, las ayudas dejarán de ser un condicionante del nivel de producción. No obstante, se prevé que los Estados puedan mantener transitoriamente un cierto nivel de vinculación, o aplicarlo excepcionalmente en algunos sectores (cereales, ovino, caprino...) y situaciones (riesgo de abandono...).

- *Modulación.* Los pagos tendrán en cuenta el tamaño de la explotación, de modo que las grandes explotaciones que reciban ayudas superiores a 5.000 euros verán reducidos sus ingresos un 3 por ciento en 2005, un 4 por ciento en 2006 y un 5 por ciento de 2007 a 2013.

- *Condicionabilidad.* La percepción de las ayudas estará condicionada al respeto de la normativa sobre protección medioambiental y bienestar animal; en caso de incumplimiento, podrá retenerse hasta el 25 por ciento de las mismas. Además, con el fin de favorecer producciones agrarias que fomenten el cuidado del entorno, los Estados miembros podrán abonar pagos adicionales de hasta el 10 por ciento de las ayudas percibidas por la explotación, financiados con el ahorro procedente de la modulación.

- *Políticas estructurales.* Se prevé que, con un nivel de modulación del 5 por ciento, se dispondrá de unos 1.200 millones de euros para financiar políticas estructurales (desarrollo rural, acciones contra el envejecimiento de la población activa agraria, servicios de información y asesoramiento...). El reparto de los fondos se hará conforme a criterios de superficie agraria, empleo en el sector y PIB en términos de poder adquisitivo.

- *Disciplina financiera.* Los cambios en la PAC irán acompañados de un mecanismo que garantice que el presupuesto agrario fijado hasta 2013 no sea sobrepasado. Si los gastos de las Organizaciones Comunes de Mercado superan el techo fijado en más de 300 millones de euros, el Consejo podrá efectuar reducciones de las ayudas a partir del ejercicio de 2007.

Esta última reforma de la PAC prueba la determinación de la Unión Europea de ordenar su propia agricultura y de avanzar en la liberalización multilateral, reduciendo las ayudas internas que puedan distorsionar el comercio internacional.

Tras la presentación de peticiones se ha entrado en la fase decisiva de las negociaciones ya que los Miembros de la OMC han comenzado a presentar sus ofertas, se pueden empezar a comparar las ofertas y las demandas y se empiezan a dibujar las principales diferencias entre los Miembros. Sin embargo, las ofertas presentadas, además de no muy numerosas, son excesivamente conservadoras.

6.3.3. Acceso al mercado para productos no agrícolas

Prosигuen las negociaciones multilaterales en productos no agrícolas

Este epígrafe del mandato retoma el ámbito de negociaciones multilaterales más tradicional. En todas las rondas de negociación del GATT —y después en la OMC— el tema clásico, en efecto, han sido las negociaciones arancelarias complementadas a su vez con una atención creciente a los obstáculos comerciales no arancelarios.

En Doha, los miembros se comprometieron a celebrar negociaciones para reducir, o cuando proceda, eliminar los aranceles (incluida la reducción o eliminación de las crestas arancelarias y de la progresividad arancelaria) y las barreras no arancelarias. La cobertura de productos será amplia y sin exclusiones a priori. Además, las negociaciones que se realicen bajo este nuevo acuerdo velarán por los intereses especiales de los países en desarrollo y menos adelantados, mediante compromisos de reducción que no impliquen reciprocidad plena.

El Grupo de Negociación fijó el 31 de mayo de 2003 como fecha para la determinación de las modalidades de negociación de acceso al mercado para productos no agrícolas. Así, desde agosto de 2002 se ha llevado a cabo la presentación y discusión de las propuestas de modalidades remitidas por determinados Miembros de mayor o menor ambición, entrándose en un debate sustancial. A partir de dichas propuestas, el Presidente del Grupo de Negociación presentó su primera propuesta de modalidades el 16 de mayo de 2003 (*propuesta Girard*).

6.3.4. Acuerdo en materia de Aspectos de la Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio (ADPIC)

La protección de la propiedad intelectual y el comercio

Uno de los puntos de partida en la creación de la OMC fue el reconocimiento de la necesidad de que la liberalización del comercio fuese acompañada de la debida protección al nivel internacional de los derechos de propiedad intelectual. La protección de esos derechos es fundamental para garantizar la actividad creativa y la innovación y, por lo tanto, para posibilitar la capacidad de inversión. Sin la rentabilidad que generan esos derechos, una gran parte de esa actividad desaparecería. Nació así el Acuerdo de Derechos de la Propiedad Intelectual (ADPIC) que abarca los derechos sobre la propiedad de las obras de creación, las invenciones (protegidas por patentes), los signos identificadores de los productos de una empresa y los demás elementos de la propiedad intelectual. Los principios básicos del Acuerdo se refieren a la definición de unos niveles mínimos de protección en los aspectos citados, el despliegue de medidas

eficaces para la vigilancia de los derechos de propiedad intelectual, la aplicación del principio de no discriminación y la garantía del cumplimiento de estos principios mediante la aplicación del mecanismo de solución de diferencias.

Los acuerdos de Doha se han centrado en dos aspectos fundamentales: los problemas de propiedad intelectual relacionados con el acceso a los medicamentos y los problemas relacionados con las denominaciones de origen (Indicaciones geográficas en la terminología de la OMC) .

- *Acceso a los Medicamentos*

La creciente preocupación por que las normas OMC no supongan un obstáculo para el desarrollo, sino que, al contrario, lo favorezcan, llevó a que en Doha los Países miembros se comprometieran a realizar un esfuerzo para garantizar que la protección de los derechos que emanan del ADPIC sea compatible con un adecuado acceso a medicamentos por parte de los países en desarrollo y menos adelantados. Este compromiso quedó recogido en la Declaración específica relativa al Acuerdo sobre los ADPIC y la Salud Pública, en la que se hace constar que el ADPIC no impide ni deberá impedir que los Miembros adopten medidas para proteger la salud pública, dentro del respeto a los derechos de propiedad intelectual. El Acuerdo no sólo promueve soluciones para un suministro, a precios asequibles, de los medicamentos precisos en situaciones de gravedad para la población sino que también garantiza la necesaria protección de derechos que permitan la investigación y el desarrollo de los nuevos fármacos.

Acuerdo sobre suministro en situaciones de gravedad de la población compatible con la protección a la invención de nuevos fármacos

Quedaba pendiente la solución al problema de las dificultades específicas de los países con escasa o nula capacidad para la producción de medicamentos, que no podía beneficiarse de la flexibilidad que ofrece el ADPIC para la concesión de licencias obligatorias para la producción para uso interno de productos patentados, y se llegó a un compromiso político de dar respuesta a esta cuestión a finales del 2002. Sin embargo, este plazo no se pudo cumplir ante el estancamiento en las posiciones de los distintos Miembros en el seno del Consejo de los ADPIC. A pesar de un intento en diciembre de 2002 que casi logra el éxito, en febrero de 2003, el Presidente de dicho Consejo constató que la situación no estaba madura para reiniciar el debate.

Al acercarse la Conferencia de Cancún se redoblaron los esfuerzos para encontrar una solución en torno al proyecto de decisión de diciembre, ya que era realista buscar el acuerdo en torno al mismo puesto que se había estado cerca de alcanzar el consenso. Para resolver los principales obstáculos para el acuerdo (las posiciones de los países con industria farmacéutica poseedoras de patentes sobre los medicamentos que caerían en el campo de la decisión y, por otra parte las de los países con fuerte producción de genéricos, que podían tener un interés comercial en potenciar el uso del sistema) se trabajó con un proyecto de declaración del Presidente que iría unido a la declaración. La declaración supondría una interpretación del Presiden-

Uso de licencias obligatorias y protección de patentes de fármacos

te del Consejo, aceptada por todos, sobre el sistema a poner en marcha y establecía una serie de salvaguardias para evitar el abuso del sistema en contra del debido derecho de patentes.

Finalmente, el 30 de agosto se alcanzó un acuerdo sobre esta base y constituye el gran éxito previo a la Conferencia de Cancún, que hizo albergar esperanzas de que en Cancún se pudieran lograr los objetivos. El sistema tiene la forma de un acuerdo provisional basado en la exención de la aplicación de algunas de las disposiciones del acuerdo ADPIC y ya se han iniciado los trabajos de preparación de una enmienda de dichas disposiciones.

- *Indicaciones geográficas*

No se ha llegado a acuerdo en las denominaciones de origen

La Declaración de Doha reitera el compromiso ya establecido en la Ronda Uruguay de negociar el establecimiento de un Registro Multilateral para la Protección de las Indicaciones Geográficas en vinos y bebidas espirituosas antes de la Quinta Conferencia Ministerial, lo que permitirá garantizar la protección de las denominaciones de origen de los productos de estas características. Asimismo, se obtuvo el compromiso de abordar la extensión de la protección de indicaciones geográficas a otros productos distintos de los vinos y bebidas espirituosas en el marco del procedimiento de negociación de los asuntos de Aplicación.

Sin embargo, hasta el momento no se han realizado grandes progresos en este sentido, estando muy enfrentadas las posiciones de los países que tienen una fuerte protección de las denominaciones de origen y los países del nuevo mundo, que basan su sistema en la protección de las marcas y los nombres comerciales.

6.3.5. Aplicación y Trato Especial y Diferenciado

La liberalización del comercio y de la inversión ofrece grandes oportunidades de coadyuvar al crecimiento económico y el desarrollo sostenible; de ahí que uno de los principales objetivos de la OMC sea favorecer una mejor inserción de los países en desarrollo en el sistema multilateral de comercio y ayudarles para que tengan una participación más activa en las negociaciones que vayan celebrándose.

La OMC pretende que los países en desarrollo tengan mejores condiciones comerciales

De acuerdo con este propósito, en Doha se fijó el objetivo de que, en la nueva ronda, el desarrollo ocupase un papel central. Conforme a este fin, en casi todos los capítulos de la Declaración se mencionan explícitamente las necesidades de los países en desarrollo y el compromiso de considerar sus intereses de forma particular y en la Decisión sobre cuestiones relativas a la Aplicación se establece un programa de trabajo sobre trato especial y diferenciado para hacer más precisas, operativas y eficaces las disposiciones relativas al mismo. En esta misma línea, se crean grupos de trabajo que se centrarán en problemas para los países en desarrollo como son la deuda externa o la transferencia de tecnología.

- *Aplicación*

Las cuestiones relativas a la Aplicación se refieren a una serie de preocupaciones manifestadas por los Miembros con el objetivo de encontrar soluciones a determinados problemas con que estos tropiezan a la hora de aplicar los acuerdos alcanzados en la Ronda Uruguay. Ante la presión de los PVD, los Miembros recogieron en la Decisión sobre cuestiones relativas a la Aplicación que las negociaciones sobre los asuntos pendientes se tratarían con arreglo al mandato negociador específico cuanto éste exista. En caso contrario, las negociaciones pendientes serían tratadas con carácter prioritario por los órganos competentes de la OMC que presentarán un informe al Comité de Negociaciones Comerciales antes de finalizar el año 2002.

A pesar de que se han constatado avances en esta materia, todavía quedan muchas cuestiones pendientes que deben seguir tratándose al máximo nivel, es decir, se mantienen al nivel del CNC y se discuten en conjunción con los temas de Trato Especial y Diferenciado.

- *Trato Especial y Diferenciado*

Los progresos en este apartado requerirán grandes dosis de flexibilidad por parte de los países desarrollados, pero también por parte de los países en desarrollo ya que a la hora de incrementar el trato favorable no puede obviarse la cuestión de las diferencias económicas entre los posibles beneficiarios, ni el deterioro de las preferencias de los más débiles al conceder ventajas a los PVD más fuertes, ni la necesidad de que el sistema multilateral de comercio se rija por un conjunto único de reglas con los grados de flexibilidad y plazos de adaptación que sean precisos, pero sin que se convierta en un sistema doble.

En el seno del Comité de Comercio y Desarrollo se ha puesto de manifiesto la necesidad de conseguir resultados y proseguir los esfuerzos en este apartado como una parte de la dimensión de desarrollo del Programa de Doha. Para ello se ha propuesto un enfoque basado en dos premisas:

- Necesidad de abordar todas las propuestas relativas al Trato Especial y Diferenciado.

- Necesidad de categorizar las propuestas relativas a Acuerdos específicos presentadas por los Miembros. Se han establecido tres categorías de propuestas: aquellas sobre las que parece existir una mayor probabilidad de llegar a un acuerdo, aquellas que actualmente son objeto de negociación, aquellas sobre las que existen amplias discrepancias.

Ante la disyuntiva de seguir trabajando sobre una actualización de la larga lista de peticiones preparadas por los PVD en su día para Seattle, o tratar de abordar los principales temas que puedan tener una solución más rápida, se están llevando a cabo consultas con los Miembros sobre cómo actuar con esta cuestión.

6.3.6. Nuevos Temas del Comercio Internacional: Comercio e Inversiones, Comercio y Competencia, Transparencia en la Contratación Pública y Facilitación del Comercio

Los nuevos temas del comercio internacional son:

Los denominados *nuevos temas del comercio internacional* constituyen un conjunto heterogéneo de cuestiones de naturaleza no estrictamente comercial, al menos en primera instancia, pero con implicaciones comerciales claras. La razón de la consideración de estos nuevos temas es que, en la actualidad, se opera en un entorno comercial cada vez más liberalizado y con una internacionalización de la empresa mucho mayor, por lo que existen muchas materias cuya interrelación con el comercio es creciente. Por ello, en la Conferencia Ministerial de Singapur se llegó a la conclusión de que se debía comenzar a estudiar la relación entre el comercio y otras dimensiones de la vida económica que tienen incidencia sobre él para, en función de las conclusiones alcanzadas, definir la actitud de la OMC en esos campos. Así se crearon una serie de grupos de trabajo para tratar los que han pasado a conocerse como «*temas de Singapur*», a saber, comercio e inversiones, comercio y competencia, transparencia en la contratación pública y facilitación del comercio.

Comercio e inversión

La justificación del tratamiento de la relación entre comercio e inversión es que, con la mayor internacionalización de la empresa, cada vez se producen más proyectos de inversión en el exterior ligados al comercio de bienes y de servicios. Por ello, son necesarias actuaciones en el ámbito multilateral que proporcionen el marco legal de estabilidad, transparencia y previsibilidad que facilite que la inversión y el comercio progresen parejos, reforzándose mutuamente. Además, los flujos de inversión extranjera directa se consideran uno de los factores clave del crecimiento económico y el desarrollo de la renta y la riqueza de un país. En concreto, para los países en desarrollo la inversión directa es especialmente beneficiosa al proporcionar financiación estable y a largo plazo, sin generar obligaciones de deuda. Un acuerdo multilateral de inversión tropieza con la negativa de algunos PVD de gran peso, que encuentran dificultades en comprometerse a lo que ellos consideran una enorme reducción de su espacio de soberanía para la política económica interna.

La relación entre comercio y competencia

Por otro lado, e íntimamente ligado a lo anterior, a medida que aumenta la presencia de empresas multinacionales en los países en desarrollo y se reducen las barreras arancelarias y no arancelarias al comercio, es más necesario considerar la aplicación de una legislación interna en materia de competencia que permita hacer frente a acuerdos o a prácticas restrictivas cuyo efecto es crear obstáculos al acceso a los mercados o a los beneficios de la liberalización. Hasta ahora, la cooperación internacional en materia de competencia se articula fundamentalmente sobre la base de acuerdos bilaterales. Sin embargo, este enfoque puede no ser suficiente para hacer frente a los desafíos que plantea la globalización, por lo que en algunos países existe el convencimiento de que es necesario avanzar también en el plano multilateral. La negociación de un acuerdo multilateral aunque sea modesto tropieza con la tibieza de algunos países desarrollados y la oposición de ciertos PVD, unos por temor a perder un cierto margen de actuación interna, otros por falta de interés y otros por falta de medios, ya que ni siquiera disponen de un sistema legal de defensa de la competencia.

La facilitación del comercio incluye la simplificación y armonización de los procedimientos internacionales que rigen el comercio, así como la agilización y reducción del coste de los trámites aduaneros y burocráticos. Como el resto de los nuevos temas, su importancia se hace más patente en un entorno comercial muy liberalizado, puesto que es entonces cuando son esas trabas las que más obstaculizan el comercio. Los beneficios de la facilitación del comercio deben notarse especialmente en las PYMEs, para las que las barreras de tramitación administrativa suponen un coste proporcionalmente mayor. Asimismo debe propiciar una mejora en la eficiencia de los procedimientos aduaneros y en la recaudación arancelaria.

La facilitación del comercio

En un primer momento, se hicieron intentos de que se negociara un acuerdo multilateral de contratación pública que contuviera no solamente aspectos de transparencia, sino también de acceso al mercado, aunque las reglas fueran menos ambiciosas que las del acuerdo plurilateral de contratación pública en vigor. Pronto demostró que este era un objetivo inalcanzable de momento, por lo que la agenda propuesta para Doha se limitó a los aspectos de transparencia en la contratación pública. De la importancia de progresar en esta materia da una idea el hecho de que la contratación pública suponga normalmente del orden del 10 al 15 por 100 del PIB de un país.

La transparencia en la contratación pública

La inclusión de la transparencia en la contratación pública se debe a que, gracias a ella, los operadores llegan a un conocimiento más completo de la situación del mercado y, por vía indirecta, obtienen unas mejores condiciones de acceso. Asimismo, el fomento de la transparencia es una forma eficaz de lucha contra la corrupción, que es un objetivo aceptado al nivel internacional y defendido por instituciones como la OCDE o la OMC, aunque esta última no lo haya recogido explícitamente.

Paralelamente, existe una ventaja de alcanzar un acuerdo multilateral sobre estos temas, común a todos ellos, y es que se trata de problemas de difícil solución al nivel internacional, bien por no existir reglas o foros comúnmente aceptados, bien porque tales foros carecen de mecanismos capaces de hacer vinculantes sus reglas y decisiones. Por ello, se considera que la OMC puede ser un foro interesante al poner el mecanismo de sanciones contenido en su Mecanismo de Solución de Diferencias a disposición de sus miembros para resolver estos temas.

En la medida en que se reconoce que estas materias van cobrando cada vez más importancia, en la Declaración Ministerial de Doha se subraya la necesidad de alcanzar acuerdos sobre ellas. Así, se acuerda que se celebrarán negociaciones a partir de la quinta Conferencia Ministerial sobre la base de una decisión que se ha de adoptar, por consenso explícito, en esa Conferencia respecto de las modalidades de negociación.

Pese a las posiciones activas de determinadas delegaciones como la comunitaria, continúan la oposición o reticencias de muchos PVD respecto a casi todos estos temas; esta oposición ha supuesto el punto de ruptura en la Conferencia Ministerial de Cancún, como se explica más adelante.

6.3.7. Reglas de la OMC

Tras los primeros años de funcionamiento de la OMC, el sistema está funcionando de manera muy adecuada y ha conseguido una apertura real de los mercados. Sin embargo, paralelamente, la experiencia acumulada ha permitido detectar ciertas lagunas o posibilidades de mejora en algunas de sus normas básicas. Por ello, en la Conferencia de Doha se fijó el objetivo de que se aclaren y fortalezcan las Reglas de la OMC en una serie de temas.

Hay que mejorar las reglas antidumping y antisubvención y el ESD

En concreto, se insiste particularmente en las reglas sobre Acuerdos Antidumping o Antisubvención, en las de los Acuerdos Comerciales Regionales y en el Entendimiento de Solución de Diferencias (ESD).

Los instrumentos de defensa comercial (medidas antidumping, medidas antisubvención y medidas de salvaguardia) protegen a los países de aquellas prácticas comerciales restrictivas o ilícitas aplicadas por otros países.

En Doha se ha acordado que se procederá, en una primera fase, a la identificación de las disciplinas conflictivas que hayan surgido en los Acuerdos Antidumping y sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias, preservando los conceptos y los principios básicos que subyacen en estos Acuerdos así como sus instrumentos y objetivos, para, en una segunda fase (sin fecha definida), proceder a una negociación para aclarar y mejorar sus disciplinas. Se considera que la primera fase ha terminado tras la Conferencia de Cancún y que ha de iniciarse ya la segunda fase, de negociaciones propiamente dicha. Asimismo, se celebrarán negociaciones para aclarar y mejorar las disciplinas y procedimientos previstos en las disposiciones aplicables a los acuerdos comerciales regionales.

Con relación al Entendimiento sobre Solución de Diferencias, las propuestas de mejora se refieren a cuestiones como la aclaración de algunos aspectos técnicos del Entendimiento en temas como mecanismos para fomentar la solución de compensaciones frente a las sanciones en los casos de incumplimiento y la mejora de algunas normas para favorecer una mayor celeridad y transparencia del proceso. En el caso concreto del ESD, los Miembros se comprometieron a finalizar las negociaciones para la mejora y aclaración del mismo antes de mayo de 2003, ya que la negociación no formará parte del compromiso único o single undertaking. No obstante, hasta el momento no se ha logrado un acuerdo, dado el diferente grado de ambición de los distintos Miembros de la OMC y tampoco parece que pueda lograrse cumpliendo el último plazo marcado, que termina en mayo de 2004.

6.3.8. Comercio y Medio Ambiente: apoyo al Desarrollo Sostenible

El medio ambiente es un tema complejo

La preocupación por la relación entre comercio y medio ambiente ya estuvo presente en la Ronda Uruguay donde se creó el Comité de Comercio y Medio Ambiente encargado de diseñar las vías para compatibilizar las medidas de protección medioam-

biental con las reglas de la OMC. Esa relación tiene tres vertientes: el impacto medioambiental del comercio y las políticas comerciales, los efectos potenciales de las medidas medioambientales sobre los flujos de comercio y el uso de las medidas comerciales para alcanzar los objetivos de la política medioambiental.

El tema del medio ambiente es, sin duda, un tema complicado porque se trata de encontrar una vía que haga posible la compatibilidad entre los necesarios objetivos medioambientales y la libertad de comercio evitando que de forma indeseada surjan obstáculos y barreras al comercio. Este último punto es muy destacado por los PVD de cara a sus exportaciones a los países desarrollados. Por esta razón, en Doha se ha decidido comenzar una nueva negociación, sin prejuzgar los resultados, sobre las relaciones existentes entre las normas OMC y los distintos acuerdos multilaterales sobre medio ambiente (AMUMA) firmados por los Miembros. Las negociaciones se harán sin perjuicio de los derechos que corresponden en el marco de la OMC a todo Miembro que no sea parte de esos acuerdos multilaterales. Esas negociaciones tratarán también de fomentar el intercambio de información entre las secretarías de los AMUMA y los Comités pertinentes de la OMC y la especial reducción de obstáculos comerciales —arancelarios y no arancelarios— a los bienes ecológicos.

Es preciso compatibilizar objetivos medioambientales con la libertad de comercio

A pesar del gran interés mostrado por la Comunidad Europea, los avances hasta la fecha han sido escasos, y se ha demostrado la dificultad de elaborar una lista de bienes y servicios medioambientales, cuya negociación parece que se va a llevar a cabo en el grupo de negociación de acceso al mercado de productos no agrícolas.

6.3.9. Otros Programas de Trabajo

Debido a que las relaciones comerciales internacionales tienen por definición un carácter dinámico, van surgiendo nuevas esferas que hay que tratar con mayor profundidad, al no estar previstas en los textos constitutivos de la OMC o al tener un desarrollo muy limitado.

Otros temas de trabajo son:

En este sentido, al igual que en Singapur se introdujeron una serie de temas para analizar su relación con el comercio y su posible tratamiento en el marco de la OMC, en Doha se acordó el desarrollo de una serie de programas de trabajo sobre unas materias concretas para que se presentaran sus resultados en la quinta Conferencia Ministerial. Estos programas de trabajo se refieren a cuatro materias.

En primer lugar se acuerda la continuación del programa de trabajo sobre comercio electrónico. Se trata de estudiar los desafíos y oportunidades planteados por el comercio electrónico y su objetivo es proponer los medios apropiados para articular un entorno favorable a su desarrollo. Asimismo, se declara que los Miembros mantendrán hasta el quinto período de sesiones su práctica habitual de no imponer derechos de aduana a las transmisiones electrónicas.

El comercio electrónico

Las pequeñas economías

Se constituye un grupo de trabajo centrado en las necesidades especiales de las pequeñas economías de cara a su mejor integración en el sistema multilateral de comercio.

La deuda

Se crea otro grupo de trabajo encargado de examinar la relación entre comercio, deuda y finanzas con el fin de buscar posibles medidas, dentro de las competencias de la OMC, que contribuyan a alcanzar una solución duradera para el problema del endeudamiento externo de los países en desarrollo y menos adelantados, y de reforzar la coherencia de las políticas comerciales y financieras internacionales, con miras a salvaguardar el sistema multilateral de comercio frente a los efectos de la inestabilidad financiera y monetaria.

La transferencia de tecnología

Finalmente, se acuerda la constitución de un grupo de trabajo sobre comercio y transferencia de tecnología que deberá realizar recomendaciones sobre las posibles vías para incrementar las corrientes de tecnología hacia los países en desarrollo.

Ninguno de estos aspectos ha sido objeto de un tratamiento especial en los textos para Cancún, y los grupos han retomado sus actividades a partir de febrero de 2004.

6.4. La Conferencia de Cancún

6.4.1. El objetivo de la Conferencia

La V Conferencia Ministerial de la OMC (Conferencia de Cancún) tuvo lugar entre los días 10 al 14 de septiembre en Cancún (México). El objetivo de la Conferencia era la revisión a medio plazo del desarrollo de las negociaciones de Doha.

Como ya se ha explicado, 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. La Conferencia de Cancún tenía que tomar nota de los progresos realizados en las negociaciones establecidas en Doha y lanzar la fase decisiva de las mismas mediante el acuerdo sobre el marco o las modalidades en que debían encuadrarse las negociaciones sobre los diferentes temas.

Incumplimientos de los plazos en:

De acuerdo con el mandato de Doha y las fechas previstas en el mismo, antes de la Conferencia de Cancún se tenían que haber cumplido en diversas áreas de la negociación unos plazos que no se habían cumplido.

Modalidades de negociación

— Modalidades de negociación (parámetros para las mismas) en bienes agrícolas y no agrícolas.

PVD y PMA

— Mejora del tratamiento especial y diferenciado (TE&D) a favor de los países en desarrollo (PVD) y, dentro de ellos, de los países menos adelantados (PMA) (que en Doha se había acordado para finales de 2002).

Recuadro 6.2

¿Realmente la existencia de la OMC aumenta el comercio mundial?

Existe un consenso generalizado sobre las ventajas del libre comercio, no así sobre el efecto de la existencia de la OMC sobre el volumen de los intercambios comerciales.

El economista americano A. Rose ha publicado un estudio econométrico sobre los efectos de los acuerdos comerciales multilaterales posteriores a la Segunda Guerra Mundial. En particular, ha analizado el crecimiento del comercio de bienes y la apertura de las economías en los cinco años posteriores a su incorporación a la OMC.

Según Rose, no hay suficientes evidencias empíricas contrastadas que demuestren que el GATT y la OMC hayan desempeñado siempre un papel impulsor del comercio; por lo tanto, la pertenencia a la OMC parece haber sido menos útil de lo inicialmente esperado, al no haber modificado significativamente los patrones comerciales de los Países miembros respecto a la composición de los de otros Países no miembros.

Ahora bien, el autor también matiza esas conclusiones:

La OMC podría ser más eficaz que el GATT, porque dispone de una serie de mecanismos *ad hoc* que imponen mayor disciplina a sus Miembros.

Hay dos formas de pertenecer al sistema: *de facto* y *de iure*. Muchos Países miembros de derecho de la OMC apenas se han implicado en la reducción de las barreras comerciales, mientras que otras economías se comportan como Miembros pese a no serlo todavía.

Valoración

Es interesante plantearse hasta qué punto la existencia de determinadas instituciones o medidas explican realmente la evolución de las variables sobre las que pretenden influir, a pesar de la dificultad de cuantificar qué habría sucedido de no haber existido. En cualquier caso, conviene tener en cuenta ciertos hechos:

- El estudio de Rose sólo incluye mercancías, y no tiene en cuenta servicios.
- La existencia de un sistema multilateral de comercio desempeña un papel de bien público que habría que incorporar a su valoración y que acaba beneficiando tanto a los Países miembros como a los no miembros.
- Los intercambios comerciales siempre se beneficiarán más de un sistema multilateral que de uno bilateral.
- La existencia de la OMC desincentiva la tendencia recurrente a hacer uso de medidas proteccionistas en momentos de recesión económica.

— Solución en el área de los aspectos de los derechos de propiedad intelectual relacionados con el comercio (ADPIC) y la salud pública, para resolver las dificultades que los Miembros de la OMC cuyas capacidades de fabricación en el sector farmacéutico son insuficientes para hacer un uso efectivo de las licencias obligatorias bajo el acuerdo ADPIC (prevista para finales de 2002). Afortunadamente, como ya se ha explicado, esta solución fue encontrada antes de la Conferencia de Cancún.

ADPIC y salud pública

El incumplimiento de los plazos reseñados fue el resultado de las posiciones divergentes entre los Miembros. Aunque es normal que estas diferencias se produzcan en

las primeras etapas de unas negociaciones tan complejas y amplias como las lanzadas en Doha, se había dejado para Cancún un cúmulo muy importante de asuntos a decidir.

6.4.2. Preparativos de la Conferencia de Cancún

Esfuerzos para llegar a posiciones comunes en agricultura y acceso a mercados

Al acercarse la Conferencia de Cancún se reanudaron los esfuerzos para encontrar posiciones comunes y conseguir que la Conferencia cumpliera razonablemente con su papel de revisión a medio plazo.

Los esfuerzos se hicieron especialmente intensos en el área considerada como más difícil, la agricultura, y en otra con menos dificultades, pero de gran importancia para la liberalización, la de acceso al mercado para productos no agrícolas.

Para poder abordar los temas citados de agricultura y acceso al mercado para productos no agrícolas fue muy importante que EEUU y la UE presentaran conjuntamente en Ginebra propuestas de texto de negociación (también con Canadá en el caso de los productos no agrícolas) que, en sus grandes líneas, fueron incorporados en el texto presentado por el Presidente del Consejo General de la OMC.

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, el Embajador de Uruguay Sr. Pérez del Castillo, bajo su responsabilidad y en estrecha colaboración con el Director General. Ninguno de los miembros podía esperar que el borrador de texto respondiese plenamente a sus objetivos, expectativas y niveles de ambición, pero el Presidente del Consejo General estimaba que, a la luz del debate, su proyecto constituía una base adecuada y manejable para que los Ministros pudiesen llegar a un consenso en Cancún.

6.4.3. Los resultados de la Conferencia

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-21 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.

La mayor presencia de las constelaciones de PVD supone, desde el punto de vista positivo, un enriquecimiento del debate y de la variedad de intereses legítimos defendidos, pero por otra parte no es sencillo conseguir que 146 países lleguen a un consen-

so que refleje un equilibrio satisfactorio para todos en temas de tanta significación como la liberalización del comercio y el fortalecimiento de su sistema multilateral, sobre todo si, como ha ocurrido en Cancún, se aglutinan a favor de una posición concreta pero no tienen suficiente capacidad de reacción ante una propuesta de negociación.

Puede especularse 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, 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.

No se alcanzó el consenso en los temas de Singapur

Tras un debate al nivel plenario del proyecto de texto remitido desde Ginebra, el Presidente de la Conferencia organizó los trabajos en varios grupos: agricultura, acceso a mercado para productos no agrícolas, temas de Singapur, desarrollo y otros. Estos grupos fueron presididos, con el papel de facilitadores, por Ministros de una serie de Estados miembros y mantuvieron reuniones y consultas de diverso formato.

Tras presentar al plenario de la Conferencia, al nivel de jefes de delegación, el resultado de estos debates en las diversas áreas, el Presidente de la Conferencia, el ministro Derbez, presentó una versión revisada del texto remitido desde Ginebra por el Presidente del Consejo General que ha sido denominado «el texto Derbez». Las diferencias entre los dos textos no son enormes, pero sí significativas en particular en agricultura, acceso al mercado para productos no agrícolas y temas de Singapur.

El texto «Derbez» una base de compromiso

La modificación principal tuvo lugar en los temas de Singapur (relación entre comercio e inversión, interacción entre comercio y política de competencia, transparencia en la contratación pública y facilitación del comercio).

En la Declaración de Doha se recogía el acuerdo de que las negociaciones tuvieran lugar después de la V Conferencia Ministerial sobre la base de decisiones sobre las modalidades de negociación, que tenían que ser adoptadas por consenso explícito en dicha ocasión.

El texto enviado desde Ginebra para debatir en Cancún, contenía una alternativa: después de tomar nota de la discusión de dichos temas se decidiría:

- O bien comenzar las negociaciones.
- O bien que la situación no proporcionaba una base para el comienzo de las negociaciones, por lo que se continuaría el trabajo de aclaración de estos temas.

En el texto Derbez se despejaba la alternativa en la forma siguiente:

— En transparencia en la contratación pública y en facilitación del comercio se decidía comenzar las negociaciones sobre la base de unas modalidades que se adjuntaban.

— En inversión se intensificaba el proceso de aclaración y se encomendaba al grupo de trabajo elaborar modalidades. Estas modalidades tendrían que ser adoptadas por el Consejo General no después de una fecha, que coincidiría con la que se estableciese para las modalidades en agricultura y acceso al mercado de productos no agrícolas.

— En competencia continuaría la labor de aclaración, incluyendo la consideración de posibles modalidades de negociación. El grupo de trabajo informaría al Consejo General en una fecha que coincidiría con decidida para acordar las modalidades en agricultura y acceso al mercado de productos no agrícolas.

... que no logra el consenso

Pero este texto de compromiso no sirvió para alcanzar el consenso.

La UE, principal proponente en las negociaciones en las cuatro áreas, acudió con una postura más flexible a la negociación de última hora, con el fin de poder llegar a un acuerdo en esta área y proseguir las negociaciones en el resto, buscando un resultado final equilibrado del conjunto de las negociaciones, objetivo prioritario. Estaba dispuesta a que no se iniciaran negociaciones en inversión y en competencia.

Sin embargo, 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.

No se llegó, pues, a la fase final de negociación en el resto de los temas, en particular en el tema que a priori parecía más complicado de negociar, el de agricultura. A pesar de todo hubo una significativa aproximación de posiciones entre los Miembros de la OMC, sin perjuicio de la defensa de las diversas prioridades en juego, y existe un marco suficiente para el diálogo establecido por los dos textos que se debatieron en Cancún.

En esa línea, en la comunicación final de la Conferencia Ministerial se resalta que todos los participantes han trabajado ardua y constructivamente para progresar como requieren los mandatos de Doha y, de hecho, han alcanzado 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 toda las opiniones expresadas en la Conferencia.

Fuerte negociación pero necesidad de seguir trabajando hacia el acuerdo

Se pidió 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 con-

clusión exitosa y oportuna de las negociaciones. Los ministros señalaron que para la nueva fase se contaba con toda la valiosa labor realizada en la Conferencia y, por lo que respecta a las esferas en las que no se había llegado a un alto nivel de convergencia en los textos, se comprometieron a mantener esa convergencia mientras se trabaja para llegar a un resultado global aceptable. A pesar de esta contrariedad, reafirmaron todas las declaraciones y decisiones de Doha y se comprometieron una vez más a trabajar para aplicarlas plena y fielmente.

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

A pesar de los esfuerzos realizados por el presidente del Consejo General, el Embajador Pérez del Castillo, 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.

Pérez del Castillo 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 es la siguiente:

Los cuatro temas principales son:

1. En cuanto a las *negociaciones agrícolas*, la declaración de Pérez del Castillo 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, destacando: en la Caja Ámbar, que es preciso acordar reducciones muy sustanciales de la Medida Global de Ayuda e incluso su remoción total progresiva a lo largo de un período que ha de negociarse. En cuanto a la Caja Azul debería quedar sujeta a un tope y ser después objeto de compromisos de reducción. Respecto a la Caja Verde, el Presidente consideró que el texto Derbez es razonable.

Negociaciones agrícolas

En cuanto al Acceso a los Mercados, destacó que la fórmula mixta ha sido objeto de la expresión de preocupación y está ganando terreno un enfoque común a los países desarrollados y a los PVD. Pérez del Castillo consideró que, si se logra avanzar en los otros dos pilares, se podrá encontrar un terreno común para el acceso a los mercados.

En cuanto a la competencia de las exportaciones, existe una aceptación general de que los compromisos sean aplicables a todas las formas de competencia desleal de las exportaciones. La cuestión clave es la fecha final para llegar a la eliminación de las subvenciones a la exportación para todos los productos agropecuarios. Pérez del Castillo declaró que un acuerdo en este aspecto es esencial aunque en la etapa

marco no es imprescindible que se especifique dicha fecha final, que podría quedar entre corchetes.

En los elementos de trato especial y diferenciado, se han aceptado los conceptos del texto Derbez, en particular el de productos especiales y el del mecanismo de salvaguardia especial.

La declaración del Presidente hace también referencia a las «otras cuestiones» (entre las que se encuentran la cláusula de paz y las preocupaciones no comerciales) pero mantiene que se podrá llegar a una solución sobre ellas si se logran progresos en las cuestiones claves.

El algodón

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 atasquen 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 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.

El acceso a mercados de productos no agrícolas

3. En *acceso al mercado de productos no agrícolas* se sigue 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. Cabe destacar que no existe todavía acuerdo sobre una fórmula específica y que en cuanto al componente sectorial se discute sobre su naturaleza obligatoria o voluntaria y si debe considerarse que es una modalidad básica o complementaria. Algunas delegaciones consideran que la redacción del párrafo relativo al TE&D es anómala, ya que se anuncian excepciones incluso antes de que se haya definido la modalidad básica. Pérez del Castillo creía improbable que estas cuestiones se puedan resolver en la etapa marco, por lo que propuso que se buscara una redacción que indique la dirección en que se debe seguir, sin prejuzgar el resultado

Los temas de Singapur

4. Respecto a los Temas de *Singapur* el Presidente destacó la aceptación general para una separación («*unbundling*») de los cuatro temas, de modo que cada uno sea tratado por sus propios méritos. Su evaluación es que resulta 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, si es que reciben alguno, debe ser objeto de reflexión en el momento apropiado.

El Presidente destacó que los trabajos de los órganos del programa de Doha debían reanudarse a partir de la siguiente reunión del Consejo General de 11 y 12 de febrero, como así ha sido.

6.6. La situación actual

Los trabajos se han reanudado a partir de marzo de 2004. El objetivo para 2004 ya no puede ser la terminación de la Ronda, como se preveía en la declaración de Doha y se ha descartado la celebración en 2004 de la 6ª Conferencia Ministerial que estaba previsto que se celebraría en Hong Kong, que ha reiterado su oferta para ser anfitrión de la VI Conferencia en la segunda mitad de 2005 si en este verano se adopta una decisión sobre la fecha.

Proximos encuentros para la negociación

Actualmente el objetivo para 2004 es que se logre un avance significativo en la primera parte del año que permita alcanzar un consenso sobre el marco de modalidades de negociación antes del otoño.

Objetivo 2004: consenso de marco de negociación

Los nuevos presidentes de los grupos de negociación, con el fin de lograr el necesario acercamiento de posiciones entre los miembros más distantes, se inclinan por el momento por desaconsejar el intento de redactar nuevos textos y, en cambio, tratan de promover los encuentros informales entre representantes de los diversos grupos y constelaciones de países que se han mostrado activos en esta Ronda [aparte de los países desarrollados y algunas formaciones de los mismos como la Quad, el G20 creado en Cancún bajo el nombre de G21 (PVD interesados en agricultura), el grupo de Cairns (países desarrollados y en desarrollo defensores a ultranza de la liberalización agrícola), el G90 (países ACP y países menos adelantados) y el grupo de los 33 (que defienden medidas de salvaguardia especiales para los PVD)].

En las reuniones extraordinarias del grupo de negociación de *agricultura* se ha observado un ambiente mucho más positivo que en Cancún, aunque sin logros concretos; aunque las mayores distancias se encuentran en acceso al mercado, un elemento clave para alcanzar un consenso es la disposición que muestre la UE para aceptar en algún momento de la negociación que se fije una fecha para la eliminación de todos los tipos de subvención a la exportación de productos agrícolas. Va ganando terreno la idea del paralelismo necesario entre las disciplinas aplicables a todas las formas de ayuda a la exportación, no solamente centradas en las subvenciones a la exportación sino también en los elementos de subvención de los créditos a la exportación, las empresas comerciales del Estado y la ayuda alimentaria.

La negociación de agricultura sin logros concretos

El segundo obstáculo más importante se encuentra en el avance en la negociación de *acceso al mercado de productos no agrícolas*. El punto de partida para establecer el marco de las negociaciones parece ser el documento Derbez. Los países en desarrollo más grandes (India, Brasil...), están temerosos por las obligaciones de liberalización que tendrá para ellos, pero los países desarrollados no se muestran dispuestos a un avance significativo en la eliminación de apoyos a la agricultura si no se produce un avance paralelo en la liberalización de productos industriales. Parece detectarse una actitud más flexible por parte de la India, que ya no exige una fórmula lineal de reducción arancelaria y admite la compresión de los aranceles más elevados, siempre que se tengan en cuenta condiciones aceptables de trato especial y diferenciado.

El acceso a mercados de productos no agrícolas, pugna de intereses entre PVD y Desarrollados

Es necesario acercar posiciones

Si es posible acercar posiciones y llegar a un consenso para el marco de negociaciones en estas dos áreas y para los aspectos de desarrollo, se podría celebrar (normalmente en Ginebra) una reunión formal del Consejo General al nivel de Altos Funcionarios de las capitales, en la que quizás participaran algunos Ministros, pero sin el carácter de una Conferencia Ministerial. Pero el margen temporal es estrecho, teniendo en cuenta por un lado el período electoral en EEUU y por otro el cambio de la Comisión Europea previsto para el 1 de noviembre de 2004.

La Comisión ha ido informando, en Bruselas y en Ginebra, de los contactos que ha mantenido con los distintos interlocutores. Parece que existe gran coincidencia en que antes de las vacaciones de verano se debe llegar a un acuerdo sobre lo que se debería haber logrado en Cancún. Aunque la UE defendía que este acuerdo pudiera tener lugar en el Consejo General del mes de mayo, conforme va pasando el tiempo se hace más improbable la apuesta de la Comisión y más probable que, de conseguirse ese tipo de acuerdo, sea para la reunión inmediatamente anterior a la pausa del verano.

6.7. Posición comunitaria

La UE defiende una agenda amplia

Sin duda, el programa de la Ronda de Doha, si se logra llevar a buen término las negociaciones, supondrá un gran avance en la liberalización del comercio mundial y en el afianzamiento de la OMC. El objetivo para la Comunidad Europea al animar el comienzo de la nueva Ronda fue negociar una agenda de temas más amplia que la Agenda incorporada de la Ronda Uruguay, que se limitaba a Agricultura, Servicios y Aspectos de la Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio. Por otra parte, la Ronda de Doha supone un claro compromiso con el desarrollo y los objetivos del programa de Doha confirman que el comercio es un elemento clave para el desarrollo de los países y la lucha contra la pobreza, al poner en marcha numerosos instrumentos para asegurar que los países en desarrollo se beneficien al máximo de las oportunidades y ganancias de la globalización.

A favor del acuerdo de medicamentos

La Comunidad Europea ha tenido un papel indiscutible de liderazgo para el logro del acuerdo para resolver el problema del acceso a los medicamentos por parte de los países que no cuentan con capacidad productiva suficiente para poder beneficiarse de la concesión de licencias obligatorias para los productos farmacéuticos patentados.

La postura de la UE en:

La Comunidad —y dentro de ella España— es uno de los miembros de la OMC con objetivos más ambiciosos en las negociaciones de la Agenda de Doha. Por ello, sigue trabajando activamente en todos los frentes y busca que se logren cuanto antes los objetivos que estaban marcados para la Conferencia Ministerial de Cancún, que se pongan sobre la mesa todos los temas incluidos en la Agenda de Doha y que se relancen las negociaciones de fondo cuanto antes.

Para lograr los objetivos actualmente marcados para 2004 —que se logre para el verano lo que debería haberse logrado en 2003 en Cancún— la Comunidad ha admitido que dos de los *temas de Singapur* (competencia e inversiones) se saquen del paquete del compromiso único que constituye el objeto de esta ronda de negociaciones, aunque insiste en que los temas de facilitación del comercio y transparencia en la contratación pública se conserven en el mismo y que los otros dos temas no se abandonen; hay un cierto consenso sobre la continuación de las negociaciones de facilitación del comercio, pero el inicio de las negociaciones multilaterales sobre transparencia en la contratación pública sigue produciendo reticencias y no parece existir interés suficiente en que se busquen otras vías de negociación para inversión y competencia.

Temas de Singapur

La Comunidad ha expresado su disponibilidad para negociar una fecha de eliminación de las subvenciones a la exportación sobre una *lista* de productos que sean de interés para los PVD, que deberán proponerla. Por otra parte, pide que los avances en la eliminación de subvenciones a la exportación deben ir paralelos a los que se logren en otras formas de ayuda a la exportación agrícola (créditos a la exportación, ayuda alimentaria y empresas comerciales del Estado) y que el avance en agricultura sólo se produzca siguiendo una pauta equilibrada con el avance en las negociaciones en otros temas, en particular en acceso al mercado de productos no agrícolas. Se discute si las declaraciones de Fischler en su Conferencia de prensa del 22 de marzo en Ginebra significan una nueva muestra de flexibilidad por parte de la UE, o si de momento la UE se mantiene en su posición de esperar a que los PVD presenten una lista de productos de su interés para que se eliminen las subvenciones a la exportación. En esa ocasión, Fischler dijo que corresponde a los PVD determinar en qué productos están interesados y, «*si dicen que en todos los productos, habrá que entablar una discusión también sobre esto*».

Eliminación de subvenciones y agricultura

En Acceso al mercado para productos no agrícolas, la Comunidad acepta la posición más ampliamente defendida en Ginebra, que el punto de partida para el establecimiento del marco debe ser el texto Derbez.

Acceso a mercado de productos agrícolas

En Indicaciones Geográficas, la Comunidad defiende un registro de IG de vinos y licores que termine siendo obligatorio y jurídicamente vinculante, aunque acepta flexibilidad sobre los plazos y un límite al número de indicaciones que puedan registrarse por cada miembro en cada período; propone una extensión de esta protección a otros productos agrícolas y alimenticios y promueve la negociación en agricultura de la protección contra la usurpación de ciertas denominaciones más sensibles. Desde la perspectiva comunitaria, una liberalización agrícola importante deberá ir acompañada de una protección suficiente de los productos con indicaciones geográficas para permitir que se creen nichos de comercio de productos tradicionales de calidad y alto precio.

Denominaciones de origen

6.8. Adhesiones a la OMC

Si la Conferencia Ministerial 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 (2) 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 146 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 China en 2001 fue la más importante de los últimos años

La adhesión de mayor relevancia y significación del 2001 fue, sin duda, la de China. 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.

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 integrarse 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 situado 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.

Y Armenia y Macedonia en 2003

Las adhesiones que tuvieron lugar en 2003 fueron las de Armenia y la Ex República Yugoslava de Macedonia. Junto a estas adhesiones ya concluidas, existen 27 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 las de Argelia y Andorra por sus implicaciones para España y la CE. Las adhesiones de Rusia y de Arabia Saudita podrían tener lugar en el próximo año.

Rusia y Arabia pueden ser los siguientes

También se han recibido las solicitudes de adhesión de Irán, Siria, y Libia, pero en estos casos aún no se ha decidido sobre estas solicitudes. Irak ha solicitado el estatuto de observador, que le ha sido concedido.

(2) 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. Todo lo acordado, aunque sea con carácter bilateral, se hace extensivo después a todos los Miembros como establece la cláusula de «Nación Más Favorecida».

Recuadro 6.3

El comportamiento comercial de China (1998-2002)

Entre 1998 y 2002, las exportaciones chinas aumentaron a una tasa acumulativa anual del 15,5 por ciento, mientras que las importaciones lo hicieron al 20,4 por ciento, muy por encima de la media mundial (4,2 por ciento). Ello explica el progresivo estrechamiento del superávit comercial de China, y también el rápido aumento de su cuota de mercado: del 3,3 al 5,1 por ciento del total de exportaciones mundiales, y del 2,5 al 4,5 de las importaciones.

IMPORTACIONES, EXPORTACIONES Y BALANZA COMERCIAL DE CHINA
 (Miles de millones de dólares)

	1998			2002				
	Export.	Import.	Saldo comercial	Export.	Crecimiento anual	Import.	Crecimiento anual	Saldo comercial
Total China	182,8	140,3	42,5	325,5	15,5%	295,1	20,4%	30,4
Países desarrollados	101,6	72,5	29,1	177,4	15,0%	132,6	16,3%	44,8
Estados Unidos.....	38,0	17,0	21,0	70,0	16,5%	27,2	12,5%	42,8
Japón.....	29,7	28,3	1,4	48,5	13,0%	53,3	17,1%	-4,8
Francia.....	2,8	3,2	-0,4	4,1	10,0%	4,3	7,7%	-0,2
Alemania.....	7,3	7,0	0,3	11,4	11,8%	16,4	23,7%	-5,0
Italia.....	2,5	2,3	0,2	4,8	17,7%	4,3	16,9%	0,5
Países Bajos.....	5,1	0,8	4,3	9,0	15,3%	1,5	17,0%	7,5
España.....	1,5	0,5	1,0	2,6	14,7%	0,9	15,8%	1,7
Reino Unido.....	4,6	1,9	2,7	8,1	15,2%	3,3	14,8%	4,8
Países en desarrollo.....	81,7	64,7	17,0	147,4	15,9%	147,5	22,9%	-0,1
África.....	3,4	1,4	2,0	6,0	15,3%	5,4	40,1%	0,6
Asia.....	63,4	52,7	10,7	110,7	15,0%	112,1	20,8%	-1,4
China Hong Kong.....	38,7	6,7	32,0	58,5	10,9%	10,8	12,7%	47,7
India.....	1,0	0,9	0,1	2,7	28,2%	2,3	26,4%	0,4
Corea.....	6,3	15,0	-8,7	15,5	25,2%	28,5	17,4%	-13,0
Malasia.....	1,6	2,7	-1,1	4,9	32,3%	9,3	36,2%	-4,4
Filipinas.....	1,5	0,5	1,0	2,0	7,5%	3,2	59,1%	-1,2
Singapur.....	3,9	4,2	-0,3	6,9	15,3%	7,0	13,6%	-0,1
Tailandia.....	1,2	2,4	-1,2	3,0	25,7%	5,6	23,6%	-2,6
Total mundial.....	5445,0	5563,0	-118,0	6406,0	4,2%	6554,0	4,2%	-148,0

Fuente: *Direction of Trade Statistics. IMF 2002.*

Los bajos costes laborales y la infravaluación del yuan (tipo de cambio fijo: 1\$ = 8,28 yuanes) explican la elevada competitividad de la economía china. En la actualidad, son numerosos los gobiernos y las empresas, principalmente americanas, europeas y japonesas, que acusan a China de competencia desleal y le reclaman una revaluación de su divisa.

Algunos hechos cuestionan los argumentos de quienes defienden una apreciación:

- La magnitud del superávit comercial de China es normal en relación con su PIB.
- Las importaciones procedentes de China alivian tensiones inflacionistas en las economías receptoras.
- Una eventual apreciación del yuan haría menos competitivas a las multinacionales occidentales instaladas en China y provocaría una reducción del volumen de reservas de dólares del Banco Emisor de China y, consecuentemente, de su capacidad para respaldar el déficit público americano.
- El comportamiento de los socios comerciales de China fue dispar, pese a que los factores de la mayor competitividad china juegan de igual manera para todos: el déficit bilateral de Estados Unidos empeoró, mientras que Alemania, Japón y los países en desarrollo mejoraron su posición.
- Las exportaciones de Estados Unidos a China crecieron por encima de la media mundial (12,4 por ciento).
- En los años 70, la política comercial de Japón se basó en la infravaloración del yen en un marco externo claramente más cerrado a las importaciones que el de China en la actualidad.

Pero también hay razones que justifican sus reclamaciones:

- Los países con elevados incrementos de productividad deberían permitir un crecimiento paralelo de los salarios, o bien, manteniéndolos, acceder a una apreciación de su moneda (éste sería el caso de China).
- El mantenimiento de un elevado volumen de reservas, muy por encima de las necesidades defensivas frente a la incertidumbre económica externa, carece de sentido.
- La negativa de China a reevaluar su moneda podría inducir a la adopción de medidas proteccionistas por parte de los países occidentales, con posibles consecuencias negativas para todas las partes implicadas.

A la vista de los argumentos anteriores, una *lenta y progresiva apreciación del yuan frente a una cesta de monedas* podría ser una alternativa razonable para todos: China perdería potencial de crecimiento, a cambio de evitar una guerra comercial, y los países occidentales ganarían tiempo para realizar reformas estructurales que garanticen su competitividad.

6.9. 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 (*Extra-territorial 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 ha puesto su sistema de acuerdo con las normas de la OMC, la CE ha impuesto sanciones a EEUU a partir de 1 de marzo de 2004, consistentes en una arancel adicional del 5 por 100 que se incrementará 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 concede a sus empresas exportadoras.

La clara preferencia comunitaria es que los EEUU modifiquen su sistema y por ello ha enviado una señal mediante una sanción leve pero creciente, para que se aprueben sin más dilación las modificaciones legales necesarias.

SPG-Droga

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 su esquema de preferencias a los países que combaten el cultivo de estupefacientes (*SPG-Droga*). La queja de la India se debía a que se otorgó el «SPG-Droga» a Pakistán, en perjuicio de los intereses de exportación textil de la India a la UE. Sin embargo, con posterioridad la Comunidad ha retirado a Pakistán los beneficios del SPG-Droga para los productos textiles, dada la gran competitividad de las exportaciones de Pakistán al mercado europeo.

El informe del panel sobre el SPG-Droga contenía unas conclusiones desfavorables para la Comunidad y, en particular, para los intereses de los países latinoamericanos beneficiarios. El informe del Órgano de Apelación de 7 de abril de 2004 revoca parte de las conclusiones del panel, en particular desmiente 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 concesiones 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 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.

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 el régimen comunitario de exportación de azúcar C y las restituciones a las exportaciones de azúcar por 1,6 millones de TMS anuales —equivalente al azúcar ACP— se benefician de subvenciones que van en contra del Acuerdo de Agricultura y del Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias. El asunto afecta también, por tanto, a 14 países ACP. La circulación de los informes a las partes está prevista para el 23 de septiembre de 2004.

Y azúcar

6.10. La V Ampliación de la UE

6.10.1. La Ampliación del 1 de mayo de 2004

Desde el 1 de mayo de 2004, la V Ampliación de la UE se ha hecho realidad y 10 nuevos países (3) han pasado a ser miembros de la UE, lo que supone un gran cambio

En mayo de 2004, ingresan en la UE, diez nuevos Estados miembros.

(3) Polonia, República Checa, Eslovaquia, Eslovenia, Hungría, Letonia, Lituania, Estonia, Chipre y Malta.

para la fisonomía europea. Desde el punto de vista político, esta nueva Ampliación supone proyectar una mayor estabilidad política en la zona, cumpliéndose así uno de los objetivos estratégicos.

Por lo que respecta al nuevo panorama económico, cabe destacar que con esta Ampliación, la UE ha aumentado su población en 74 millones de habitantes, alcanzando un total de 454,9 millones y por lo que respecta a su superficie se ha extendido en un cuarto más. En cuanto al PIB europeo, con la V Ampliación se ha incrementado un 5 por 100, pasando a representar el 28 por 100 mundial. Otro dato a resaltar es que la Europa de 25 se ha constituido en el mayor mercado interior del mundo, por lo que se refiere a número de consumidores.

Las negociaciones de adhesión se iniciaron en marzo de 1998 con aquellos Estados que reflejaban un mayor acercamiento a la UE en el plano político y económico: República Checa, Polonia, Hungría, Eslovenia, Estonia y Chipre. En diciembre de 1999, en el llamado Consejo del Milenio o Consejo Europeo de Helsinki, se abrieron las negociaciones con Rumania, Eslovaquia, Letonia, Lituania, Bulgaria y Malta; se reconocía además a Turquía la condición de candidato. A partir de entonces, desaparece la división de bloques de candidatos, de modo que cada uno de ellos ha llevado las negociaciones a su propio ritmo, siendo evaluado según sus propios méritos. A principios de 2004, Croacia y la antigua República Yugoslava de Macedonia solicitaron formalmente su adhesión a la UE, que está siendo analizada.

La Comisión ha venido analizando de forma periódica a través del denominado procedimiento de seguimiento (*monitoring*), los avances de cada candidato y su capacidad para adoptar el acervo comunitario agrupado en los 31 capítulos. El informe de seguimiento de 2003 afirmaba que los 10 Estados adherentes llegarían a ser miembros definitivos de la UE en buenas condiciones, habiendo cumplido mayoritariamente sus compromisos. Sin embargo, todavía quedaban 39 temas repartidos entre estos países que eran motivo de preocupación seria.

6.10.2. Adaptación de los acuerdos comerciales a la Ampliación

Los acuerdos con terceros se adaptan a la Ampliación de la UE

Los diez nuevos Estados miembros aplican desde el 1 de mayo de 2004, todas las disposiciones de la política comercial comunitaria. Esto supone la aplicación inmediata del arancel exterior común, la supresión paulatina de los controles internos (según sus respectivos Acuerdos de Adhesión) y la obligación de aplicar todos los acuerdos previamente firmados por la UE con terceros países.

De esta forma, los nuevos Estados miembros no sólo ven alterado su acceso al mercado interno, sino que también se ven obligados a modificar, al alza o a la baja, los aranceles que afectan a sus flujos comerciales con terceros países.

Estas alteraciones pueden generar derecho a compensación, en función de diferentes normas:

1. Cualquier país de la OMC que se sienta perjudicado por la ampliación puede solicitar, en virtud del artículo XXIV.6 del GATT compensaciones por la erosión de preferencias comerciales que, eventualmente, dicho acuerdo pudiera provocar.

2. De forma alternativa, los acuerdos comerciales de la UE suelen contener mecanismos de revisión en caso de Ampliación de la UE. Si la Ampliación supone un deterioro comercial de un tercer país o incluso una mejora en el acceso a ese tercer país por parte de los nuevos Estados miembros, la UE otorgará compensaciones equivalentes a esa erosión en las preferencias. Así, tras la Ampliación del 1 de mayo entraron en vigor las adaptaciones de los acuerdos con Chile, México, Marruecos, Egipto, Túnez, Rusia y demás países de la antigua Unión Soviética, Israel, entre otros. En todas estas adaptaciones, las partes se comprometen a no acudir al mecanismo del artículo XXIV.6 de la OMC.

6.10.3. Los países candidatos

Bulgaria y Rumania

Respecto a la situación de estos dos países de cara a su entrada en la UE, continúan las negociaciones de adhesión de acuerdo con el calendario previsto. En el último Informe de seguimiento de noviembre de 2003, la Comisión confirmaba, que ambos países, habían hecho esfuerzos significativos hacia la adhesión. En el caso de Bulgaria, estimaba que se encontraba en una situación muy próxima a cumplir el criterio económico. En el caso de Rumania, la opinión era que todavía estaba pendiente la aplicación de la nueva normativa, indispensable para un buen funcionamiento de la economía de mercado. Bulgaria ha conseguido cerrar veintiséis capítulos y cuatro siguen abiertos (competencia, agricultura, política regional, y política presupuestaria).

Avanza la adaptación del acervo en Bulgaria y Rumania

Por lo que se refiere a Rumania, tiene cerrados 22 capítulos y 8 abiertos (libre circulación de servicios, competencia, agricultura, energía, política regional, medio ambiente, justicia y asuntos internos, y política presupuestaria).

Turquía

Con Turquía, la UE mantiene una Unión Aduanera desde 1996. La UA abarca todos los bienes industriales exceptuando los productos siderúrgicos (CECA) que sólo forman una zona de libre cambio aún por completar. Para productos agrícolas existen concesiones recíprocas, y se está estudiando la posibilidad de ampliar la Unión Aduanera a estos productos.

Con Turquía, se está a la espera de avances

Tras la aceptación en 1999, en la Cumbre de Helsinki, de Turquía como candidato de la UE, el inicio efectivo de negociaciones de adhesión ha centrado gran parte de los debates de la opinión pública turca y forzado importantes cambios legislativos internos. En el Consejo de Copenhague de diciembre de 2002 no se dio una fecha de inicio de

las negociaciones de adhesión, trasladando a diciembre de 2004 el nuevo examen de cumplimiento de los criterios para el inicio de las negociaciones.

En el caso de Turquía se mantiene a la espera de una fecha para iniciar las negociaciones. En el Consejo Europeo de Copenhague de 2002, se le recordó la necesidad de continuar las reformas internas. La Decisión del Consejo de 19 de mayo de 2003 marcó las líneas directoras de la asistencia preadhesión para Turquía, para el período 2004-2006. Los dos objetivos generales de la misma serán el reforzamiento institucional y la inversión, que incluye el reforzamiento de las instituciones y regulación relacionada con la inversión y la cohesión económica y social, con especial atención a la reducción de las disparidades regionales.

La situación en que se encuentra actualmente es que, a la vista del informe y de la recomendación de la Comisión, el Consejo Europeo de diciembre de 2004, deberá tomar la decisión del inicio o no de las negociaciones con este país.

Los Balcanes

La Unión Europea siempre ha enviado un mensaje claro a los países de los Balcanes (4) que miran hacia ella con grandes expectativas. Ya en el año 2000 estos países fueron reconocidos como posibles candidatos a la adhesión y en estos momentos se están examinando los medios de reforzar la política de la UE con esta región, a través del marco establecido por el Proceso de Estabilización y Asociación. Este plan fue diseñado para ayudar a estos países con sus reformas y acercarlos a la integración europea. En 2002 entró en vigor el Acuerdo de Estabilización y Asociación con Croacia y en 2004 el Acuerdo con la ARY de Macedonia.

*Croacia y la ARYM
solicitaron entrar en la
UE.*

Por otro lado, Croacia realizó su solicitud de ingreso en la UE en febrero de 2003. Una vez realizado el informe preceptivo de la Comisión, el Consejo Europeo de junio de 2004 establece que a comienzos de 2005, se abrirán las negociaciones para su adhesión. Igualmente, la antigua República Yugoslava de Macedonia (ARYM), presentó su solicitud oficial de adhesión a la UE el 31 de marzo de 2004.

6.11. Acuerdos comerciales de la UE con América Latina

*Los principales
acuerdos comerciales
con Latinoamérica*

En los últimos años, los principales avances en las relaciones comerciales entre la UE y Latinoamérica han sido el Acuerdo de Asociación con México de 2000, el Acuerdo de Asociación con Chile en 2002, el inicio de negociaciones con MERCOSUR en 1999 (5), la adopción del Sistema de Preferencias Generalizadas SPG-

(4) 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.

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

Droga del que se benefician numerosos países de América Central y de la Comunidad Andina, además de las negociaciones en curso del Acuerdo de Asociación con los países del Caribe (6).

Hasta el momento se han celebrado tres cumbres UE-América Latina y Caribe, la primera en 2000, en Río de Janeiro, la segunda en Madrid en 2002 y la tercera en mayo de 2004 (Guadalajara, México), en la que se marcan las directrices generales que guían las relaciones comerciales entre la UE y América Latina.

Son tratados en la III Cumbre UE-ALC

6.11.1. México

El 1 de julio de 2000 entró en vigor el Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación entre la UE y México, que está permitiendo hacer frente al Acuerdo de Libre Comercio entre Estados Unidos, Canadá y México (NAFTA) que entró en vigor en 1994, y que se tradujo en una disminución de la cuota comunitaria en México.

Con México, se espera avanzar en las negociaciones de servicios

La UE es el segundo socio comercial de México, con un valor del comercio bilateral próximo a los 22.000 millones de dólares y un crecimiento en los años 2000-2003 de cerca del 25 por 100. En este período, las importaciones de la UE de productos mexicanos crecieron un 19 por 100 mientras que las exportaciones de la UE a México crecieron un 28 por 100.

En noviembre de 2003 se celebró el III Comité Conjunto UE-México, en el que se puso de manifiesto el dinamismo del comercio entre la UE y México desde la entrada en vigor del Acuerdo en julio de 2000. El reto actual es comenzar las negociaciones previstas en el Acuerdo para una mayor liberalización del comercio de servicios y de las inversiones.

6.11.2. Chile

Tras el impulso dado en la II Cumbre UE-América Latina celebrada en Madrid en 2002, el Acuerdo de Asociación UE-Chile entró en vigor el 1 de febrero de 2003, sustituyendo a previos Acuerdos de 1990 y 1996. 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.

El Acuerdo con Chile cumplió un año

(6) La estrategia de la UE con el Caribe incluye los siguientes países: Antigua y Barbuda, Bahamas, Barbados, Belice, Dominica, Granada, Guayana, Haití, Jamaica, República Dominicana, San Cristóbal y Nieves, Santa Lucía, San Vicente y las Granadinas, Surinam, Trinidad y Tobago. Cuba es miembro del grupo ACP, pero no ha suscrito el Acuerdo Cotonou de cooperación entre este grupo y la UE, lo que le priva de participar en este proceso negociador.

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 controversias 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.

Durante el primer año de funcionamiento del Acuerdo, el comercio entre la UE y Chile ha crecido alrededor de un 15 por 100. Los principales productos exportados por la UE corresponden a maquinarias y aparatos mecánicos mientras que el cobre sigue siendo el principal producto de exportación de Chile al mercado comunitario.

6.11.3. MERCOSUR

Con Mercosur, se abre la fase final de negociaciones

Con MERCOSUR la UE firmó en 1995 un Acuerdo Marco Interregional de Cooperación UE-MERCOSUR. En este Acuerdo se sugiere la «liberalización progresiva y recíproca de todo el comercio», lo cual llevó a iniciar negociaciones en 1999 para la formación de una zona de libre cambio interregional.

Las negociaciones comerciales en curso afectan a 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).

Hasta mayo de 2004 se han celebrado trece rondas de negociación. El compromiso es concluir las negociaciones en octubre de 2004, por lo que las negociaciones se encuentran en su fase decisiva. La gran novedad del Acuerdo sería el establecimiento de un mecanismo de vinculación entre las preferencias agrícolas otorgadas bilateralmente a MERCOSUR y las multilaterales acordadas en la Ronda de Doha.

6.11.4. América Central y Comunidad Andina

América Central y Comunidad Andina, precisan una alternativa a la inestabilidad del SPG-Droga

Los países de América Central (AC) y de la Comunidad Andina (CAN) se benefician del Sistema de Preferencias Generalizadas (SPG) en su modalidad droga. El SPG permite a los países en vías de desarrollo obtener beneficios arancelarios para el ingreso de numerosos productos en la UE. El SPG-Droga, por su parte, implica 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 concede al reducido número de países beneficiarios (entre ellos Pakistán) son discriminatorias para el resto de PVDs y contravienen las normas de las OMC. A finales de 2003, se publicó el informe del grupo de expertos (panel) de la OMC desfavorable a la UE. La UE presentó en enero su apelación y el fallo del

Órgano de Apelación, emitido el 7 de abril de 2004, revocó el informe del panel al rechazar que el concepto «no-discriminatorio» indique que se deben dar exactas preferencias a todos los países en desarrollo. No obstante, el Órgano de Apelación señala que no queda demostrado que el SPG-Droga sea concedido por la UE en base a «criterios transparentes y objetivos».

Esta inestabilidad en el régimen de preferencias ha provocado que los países de AC y de la CAN demanden la negociación, lo antes posible, de sendos Acuerdos de Asociación con la UE. En octubre de 2003 se firmaron Acuerdos de Diálogo Político y Cooperación con ambas regiones, pero se está pendiente del inicio de negociaciones para un acuerdo comercial. Dos cuestiones parecen afectar al inicio de estas negociaciones, por un lado, el desarrollo de la Ronda de Doha y, por otro, el grado de integración de las regiones. España viene defendiendo la necesidad de que estas regiones cuenten con un marco estable de preferencias para estas regiones.

Se discute la posibilidad de iniciar negociaciones comerciales

6.12. Política comercial con Norteamérica

6.12.1. Estados Unidos

Las relaciones institucionales, políticas y comerciales entre la UE y EEUU se desarrollan en el marco de la Nueva Agenda Transatlántica (NAT) y del Plan de Acción Conjunta, aprobados en la Cumbre UE-EEUU de Madrid en diciembre de 1995. El apartado comercial del NAT está destinado, por un lado, al fortalecimiento del Sistema Comercial Multilateral y la consolidación de la OMC y, por otro, a asuntos bilaterales como 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.

La Nueva Agenda Transatlántica y la TEP pretenden eliminar obstáculos comerciales con EEUU

Dentro de la NAT destaca la iniciativa de Colaboración Económica Transatlántica (TEP por sus siglas en inglés) que desde 1998, impulsa la cooperación UE-EEUU en el ámbito del comercio y la inversión y la «Agenda Positiva», lanzada en mayo de 2002. Esta «Agenda Positiva» consiste en un nuevo enfoque de las relaciones comerciales UE-EEUU mediante una orientación más constructiva destinada a trabajar conjuntamente en la consecución de vías alternativas para explotar el potencial comercial aún sin utilizar entre ambas áreas, con el objetivo de transformar la actual dinámica de gestión de contenciosos en otra de cooperación y de creación de comercio.

Durante 2003, cabe destacar la celebración en mayo de la Cumbre anual UE-EEUU en Washington, en la que se abordaron distintos temas de actualidad. Entre éstos, el compromiso de las partes de que se alcancen los principios establecidos en Doha, reglas de acceso al mercado, organismos genéticamente modificados, iniciativas sobre seguridad de contenedores y transferencia del registro de datos de pasajeros que vuelan a EEUU. Finalmente, cabría señalar, que además de los tradicionales obstáculos comerciales que se vienen detectando en los intercambios con EEUU

(*Foreign Sales Corporation, Enmienda Byrd, Sarbanes Oxley Act*, etcétera), a raíz de los atentados del 11-S, EEUU ha tomado una serie de medidas en materia de seguridad (Ley del bioterrorismo, *Container Security Initiative*, seguridad en vuelo, etcétera) que inciden negativamente en el comercio. Sería fundamental llegar a un equilibrio en el establecimiento de tales medidas para lograr una protección adecuada, a un coste comercial asumible.

6.12.2. Canadá

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

Las relaciones UE-Canadá quedan institucionalizadas a raíz del Acuerdo Marco de Cooperación Económica y Comercial de 1976, la Declaración Transatlántica de 1990, y el Plan de Acción y la Declaración política de las relaciones UE-Canadá de 1996, que engloba tres capítulos básicos: las relaciones económicas y comerciales, la política exterior y de seguridad, y los asuntos transnacionales.

En el marco de la Declaración Transatlántica de 1990, anteriormente citada, se vienen celebrando Cumbres entre la UE y Canadá desde 1998. En la primera Cumbre, celebrada en Ottawa, ambos bloques tomaron el compromiso de establecer la denominada *EU-Canadá Trade Initiative* (ECTI), con el objetivo fundamental de desarrollar en el ámbito comercial el Plan de Acción de 1996, tanto en la dimensión multilateral como en la bilateral.

En la Cumbre UE-Canadá del año 2002, se lanzó la idea de un Acuerdo, el llamado Acuerdo Mejorado de Comercio e Inversiones, más conocido por sus siglas en inglés TIEA, (*Trade and Investment Enhancement Agreement*), con el que se pretende ir más allá de los problemas tradicionales de acceso a mercados que ya se tratan paralelamente en el marco de la OMC.

Entre los principales objetivos del TIEA podemos señalar, la 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. Una vez fijados estos objetivos y las líneas de actuación, ambas partes acordaron que las negociaciones dieran comienzo en 2004.

Por otra parte, un logro a destacar por su relevancia para el comercio exterior español es el Acuerdo de vinos concluido entre la UE y Canadá en septiembre de 2003.

6.13. Relaciones comerciales con los países vecinos de Europa

6.13.1. Países Mediterráneos

El Proceso de Barcelona sigue avanzando...

Desde 1995, la UE tiene diseñada su política común mediterránea (o Proceso de Barcelona) basada, fundamentalmente, en el establecimiento de una Zona de Libre

Comercio en el horizonte de 2010 con los países mediterráneos: Argelia, Egipto, Jordania, Israel, Líbano, Libia, Marruecos, Palestina, Siria, Túnez. Esta política se materializa en la negociación de Acuerdos Euromediterráneos de Asociación con los distintos países terceros mediterráneos.

Hasta el momento se han celebrado siete Conferencias Euromediterráneas (Reuniones de Ministros de Asuntos Exteriores). Tras la 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) y Dublín (mayo 2004).

El Cuadro 6.1 recoge el estado de aplicación o negociación de los acuerdos con los países mediterráneos.

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

Estos acuerdos contienen 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 período transitorio, se prevé la liberalización de los servicios de acuerdo con las normas del GATS. Esta fase todavía no ha comenzado.

CUADRO 6.1
PROCESO DE BARCELONA: ESTADO DE NEGOCIACIÓN DE LOS ACUERDOS DE ASOCIACIÓN

Túnez	En vigor desde marzo de 1998 Protocolo agrícola en vigor desde enero de 2001
Marruecos	En vigor desde marzo de 2000 Protocolo agrícola en vigor desde enero 2004
Israel.....	En vigor desde junio de 2000 Protocolo agrícola en vigor desde enero de 2004
Jordania	En vigor desde mayo de 2002
Egipto	Entrada en vigor en junio de 2004
Argelia	Firmado en 2002 Entrada en vigor pendiente de ratificación parlamentaria
Líbano	Entrada en vigor desde marzo de 2003
Siria	En negociación
Palestina	Desde 1998 entró un vigor un acuerdo comercial. Existe un compromiso de negociar un Acuerdo de Asociación cuando lo permitan las circunstancias políticas.
Libia.....	Pendiente de negociar

En la Tercera Conferencia de Ministros de Comercio Euromediterránea (julio 2003), se aprobó un Protocolo para la aplicación de un sistema paneuromediterráneo de acumulación de origen a los países mediterráneos. Asimismo, se encargó al Grupo de Trabajo de Expertos del Sector Servicios la preparación de un Protocolo marco para la liberalización de Servicios con los países Mediterráneos.

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 fomentado por la UE.

6.13.2. Federación Rusa

Se revisa el Acuerdo de Colaboración y Cooperación con Rusia

Con la Federación Rusa, la UE mantiene un Acuerdo de Colaboración y Cooperación (ACC, también conocido como PCA por sus siglas en inglés *Partnership and Cooperation Agreement*), en vigor desde el 1 de diciembre de 1997, que incluye armonización comercial y legislativa y el diálogo político. En 1999, la UE adoptó una «Estrategia Común» con el objetivo de reforzar la colaboración estratégica y adaptarla a la realidad de cada momento.

En la Cumbre de San Petersburgo de 2003, se decidió avanzar en la creación de un espacio económico común, un espacio de libertad, seguridad y justicia, un espacio común de cooperación en la seguridad exterior y un espacio común de investigación y educación, incluyendo la cultura, todos ellos dentro del marco del ACC.

En los últimos meses, una de las cuestiones más importantes en las relaciones UE-Rusia ha sido la extensión del ACC a los nuevos países miembros, al entender la parte rusa que dicha extensión podría provocar graves desequilibrios en su comercio. Finalmente, esta cuestión ha quedado resuelta con la firma del protocolo de extensión del ACC por parte de la UE y de Rusia el 27 de abril de 2004.

6.13.3. Suiza

Con Suiza, se negocia un nuevo paquete de Acuerdos diversos

Después de que el pueblo suizo rechazara en referéndum la pertenencia de su país al Espacio Económico Europeo, Suiza afrontó la negociación con la UE de una serie de acuerdos sectoriales con los que finalmente obtuviera una relación sustancialmente similar a la del para ella fallido EEE.

Este mecanismo comenzó con un primer paquete de siete acuerdos, que entraron en vigor el 1 de junio de 2002. Casi sin solución de continuidad se comenzó a negociar un segundo paquete que contiene acuerdos en otros ocho sectores: cooperación antifraude, participación en Schengen y en Dublín, 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.

A mediados de 2004, las negociaciones están prácticamente concluidas. Se ha negociado igualmente una ampliación de la libre circulación de personas para los nuevos Estados miembros y una mayor participación suiza en los mecanismos de cohesión comunitaria, como compensación a los desembolsos financieros realizados por la UE.

6.13.4. Noruega

Con Noruega se han concluido las Negociaciones sobre Productos Agrícolas Transformados, que completan los acuerdos ya alcanzados en 2002. Antes del 1 de julio de 2004 entrará en vigor un nuevo acuerdo para la eliminación de la protección industrial sobre los Productos Agrícolas Procesados. Así, se han conseguido nuevos avances sobre una situación de partida que ya era positiva para la UE (560 millones de euros de exportaciones anuales frente a 144 millones de euros de importaciones noruegas). Los resultados obtenidos significarán una pérdida de derechos de importación de, aproximadamente, 1,9 millones de euros para la UE y de 3 millones de euros para Noruega. En términos generales, el acuerdo progresa hacia la liberalización plena de los intercambios en los productos agrícolas transformados, dentro de los límites que marca la PAC.

Con Noruega, se concluyeron Acuerdos sobre productos agrícolas transformados

En 2004 se ha culminado, por último, el proceso de ratificación del Acuerdo de ampliación del Espacio Económico Europeo a los nuevos Estados miembros de la UE.

6.13.5. La Política Europea de Vecindad

Desde 2003, la Comisión viene estudiando la posibilidad de englobar el proceso de Barcelona dentro de un marco más amplio de relaciones, denominada Política Europea de Vecindad. Se trata de encontrar un marco de estabilidad político y económico en los países vecinos de la UE, en especial tras la V Ampliación de mayo de 2004

La UE prepara un nuevo marco de relaciones para los países vecinos

Desde el punto de vista geográfico, la iniciativa sería 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 y al Oriente Próximo. En el caso de los países mediterráneos, esta nueva política vendría a complementar el Proceso de Barcelona y los Acuerdos ya existentes con otros países de su ámbito de aplicación.

En el Consejo Europeo de Tesalónica de junio de 2003 se aprobaron las primeras conclusiones sobre esta política, «Nuevos Vecinos *Wider Europe*» y se establecieron unas líneas de acción más concretas del plan a medio plazo. Efectivamente, quedó fijado el marco geográfico a los países elegidos inicialmente, sin descartar en un futuro a los del Cáucaso sur. Por otra parte, se determinó que a partir de 2006 y en consonancia con las directrices financieras que se establecerán ese año, esta iniciativa dispondría de un instrumento financiero específico.

6.14. Relaciones comerciales con otras regiones

6.14.1. ASEM

La ASEM se compromete con la Ronda de Doha

ASEM (*Asia-Europe Meeting*) es un proceso informal de diálogo y cooperación que une los quince Estados miembros de la Unión Europea y la Comisión, con diez países asiáticos: Brunei, China, Indonesia, Japón, Corea, Malasia, Filipinas, Singapur, Tailandia y Vietnam.

El diálogo ASEM comprende asuntos políticos, económicos y culturales, con el objetivo de reforzar la relación entre ambas regiones dentro de un espíritu de respeto mutuo e igualdad de condiciones.

La primera Cumbre de 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).

El último acto significativo de ASEM tuvo lugar los días 17 y 18 de Abril de 2004 cuando se celebró la VI reunión de Ministros de Asuntos Exteriores en Kildare (Irlanda). La Declaración del Presidente incluye una referencia a la OMC, concretamente a los avances realizados en las negociaciones dentro del proceso de Doha que actualmente se desarrolla en Ginebra.

6.14.2. Consejo de Cooperación del Golfo

Desde hace 12 años se negocia un acuerdo comercial con el CCG

Existe un Acuerdo de Cooperación firmado en 1988 entre la Unión Europea y 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 doce años, la UE está negociando con los países del CCG un Acuerdo de Libre Comercio. Dicho acuerdo no sólo se centra en el comercio de bienes, sino que también incluye comercio y servicios, derechos de propiedad intelectual, etcétera. Se espera que en el curso de 2004 se puedan concluir las negociaciones.

La UE exigió como requisitos previos para la negociación de la Zona de Libre Comercio, 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.

6.14.3. Africa, Caribe y Pacífico

En el marco del Acuerdo de Cotonou, se inician en 2003

Las relaciones políticas, económicas y de cooperación entre la UE y los 77 países que conforman el Grupo Africa Caribe y Pacífico se enmarcan en el Acuerdo de Aso-

ciación entre los Estados de África, del Caribe y del Pacífico, de junio de 2000 (más conocido como Acuerdo de Cotonou).

*negociaciones
comerciales con
varias regiones ACP.*

La UE, desde sus orígenes, ha mantenido estrechas relaciones con estos países. Concretamente, en 1964, firmó el primer Convenio de cooperación, el Convenio de Yaundé, y continuó con los cuatro Convenios de Lomé, el último de los cuales finalizó el 29 de febrero de 2000. Sin embargo, habría que destacar el actual giro en la orientación de las relaciones con estos países desde la firma del Acuerdo de Cotonou.

Este Acuerdo 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 benefician actualmente los Estados ACP.

La piedra angular de los Acuerdos de Asociación Económicos (EPAs), es el establecimiento de áreas de libre comercio, con la eliminación progresiva de obstáculos arancelarios y no arancelarios, como contingentes y medidas de efecto equivalente en, básicamente, todos los intercambios comerciales, incluyendo el comercio de servicios.

Para la negociación de los AAEs se han previsto dos fases:

- En la primera fase, ya finalizada, 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.
- La segunda fase, que comenzó en octubre de 2003, está dedicada a las negociaciones arancelarias, a otros compromisos sectoriales específicos y a cuestiones concretas de los países y regiones ACP.

Actualmente, se han iniciado negociaciones de Acuerdos de Asociación Económica con África Central y Occidental (7), con países de África Meridional y Oriental (8), y con el Caribe (9). Se espera que las negociaciones con la región del Pacífico den comienzo en septiembre de 2004.

Por el momento, las negociaciones avanzan lentamente debido a la gran heterogeneidad y envergadura de las partes negociadoras. Pese a ello, se espera que estos acuerdos concluyan en la fecha prevista por el Acuerdo de Cotonou, 31 de diciembre de 2007, para su entrada en vigor en 2008.

(7) A través de los bloques de integración regional CEMAC (Comunidad Económica y Monetaria del África Central) y ECOWAS (Comunidad Económica de los Estados Africanos del Oeste).

(8) A través de un bloque de 17 países denominado ESA (*Eastern and Southern Africa*), que agrupa a países del África meridional y oriental.

(9) Los países del Caribe que han comenzado las negociaciones son los que integran el CARICOM (Mercado Común del Caribe) y la República Dominicana.

6.15. La actividad del Fondo de Ayuda al Desarrollo en 2003

La Ley 52/2002, de 30 de diciembre, de Presupuestos Generales del Estado para 2003 estableció en su artículo 55 que el Consejo de Ministros podría aprobar operaciones con cargo al Fondo de Ayuda al Desarrollo por un importe de hasta 631,06 millones de euros a lo largo de 2003.

El importe de las operaciones aprobadas en 2003 por el Consejo de Ministros ha sido de 613,84 millones de euros

Las operaciones aprobadas durante 2003 han agotado la totalidad de lo presupuestado, lo cual es reflejo del elevado nivel de actividad del FAD.

- El Consejo de Ministros autorizó 55 operaciones con cargo al FAD por un importe total de 613,84 millones de euros (el 97,27 por 100 del importe presupuestado).
- En las reuniones mensuales de la Comisión Interministerial del FAD (CIFAD), órgano previo al Consejo de Ministros, se aprobaron 54 operaciones por valor de 385,66 millones de euros.

Del conjunto de operaciones aprobadas, cabe destacar las siguientes:

Ocho aportaciones a Instituciones Financieras Multilaterales, una importante operación en Turquía y varias operaciones relacionadas con el conflicto de Irak

Aportaciones a Instituciones Financieras Multilaterales. En 2003 se han realizado ocho aportaciones a Instituciones Financieras Multilaterales por un importe de 192,46 millones de euros, lo cual representa el 31,35 por 100 del total. En 2002 este porcentaje fue del 18 por 100 y en el año anterior, 49 por 100. Estas variaciones se deben a los calendarios establecidos para realizar las aportaciones a estas Instituciones.

De estas aportaciones destacan los 86,3 millones de euros aportados a la Agencia Internacional de Desarrollo (AID) del Grupo del Banco Mundial, y los casi 50 millones de euros correspondientes al Fondo para la Lucha contra el Sida, la Malaria y la Tuberculosis.

Una importante operación de crédito en Turquía

Con relación a los créditos FAD, destaca por su elevado monto la operación de rehabilitación de la línea férrea Ankara-Estambul, en Turquía, con un importe de 161,27 millones de euros.

Ayuda humanitaria a Irak, a través de las Naciones Unidas

Con cargo al FAD también se han realizado aportaciones a diversas instituciones del sistema de Naciones Unidas (OMS, ACNUR y OCHA) en forma de ayuda humanitaria para el conflicto de Irak.

Donaciones para ayudar a la reconstrucción de Irak

Operaciones de financiación no reembolsable: emisión de moneda iraquí, línea de ayuda a Irak y línea de ayuda con designación de país pendiente. Cuantitativamente, suponen un 6 por 100 del total de operaciones aprobadas.

Geográficamente, Europa ha sido el primer destinatario de los créditos FAD en

El análisis de la distribución geográfica muestra que Europa ha sido durante 2003 el principal destino geográfico de los créditos FAD, absorbiendo el 40 por 100 del importe total de los créditos aprobados por el Consejo de Ministros. Asia se sitúa como

segundo destino principal de los créditos FAD, lo que pone de manifiesto que continúa siendo un área prioritaria para la política comercial española, debido al enorme potencial económico y comercial de estos países y el papel que los créditos FAD pueden jugar para mejorar el nivel de vida de su población.

2003, seguida de Asia, Iberoamérica, Oriente Medio y África Subsahariana

En tercer lugar, se sitúa Iberoamérica, primer destino durante 2001 y 2002. En cuarto y quinto lugar, aparecen Oriente Medio y África Subsahariana, respectivamente.

En cuanto a la distribución geográfica por países, el Cuadro 6.2 muestra que Turquía absorbe un 40 por 100 de los fondos; China, un 17 por 100; Indonesia, 9 por 100 e Irak, 7 por 100. Existe, por tanto, un elevado grado de concentración geográfica por países, al suponer los cuatro primeros destinos un 73 por 100 de los fondos, frente a un 61 por 100 durante 2002, ó 63 por 100 durante 2001.

Por países, Turquía ocupa el primer lugar. A continuación, aparecen China, Indonesia e Irak

Por lo que a la distribución sectorial se refiere, el Cuadro 6.3 destaca la importancia de la financiación con FAD del sector del transporte, que ha alcanzado un peso en la cartera FAD 2003 superior al 50 por 100. Para el resto de sectores se detecta una distribución bastante homogénea.

Desde un punto de vista sectorial destaca el sector transporte

El Cuadro 6.4 recoge las condiciones financieras medias (tipo de interés, plazo de amortización, período de carencia, tasa de mezcla e importe medio) correspondientes a las operaciones aprobadas durante 2003. Con respecto al ejercicio 2002 se observa una acusada reducción del tipo de interés y un ligero aumento tanto en el plazo de amortización como en el período de carencia. Por otro lado, disminuyen tanto la tasa de mezcla (porcentaje de crédito FAD con respecto al total de la financiación que cuenta con apoyo oficial) como el importe medio por operación, por lo que la capacidad expansiva de los créditos FAD ha aumentado.

La financiación en 2003 ha sido más blanda que en el ejercicio anterior

CUADRO 6.2 OPERACIONES FAD AUTORIZADAS POR CONSEJO DE MINISTROS EN 2003 (Distribución por países. Cifras en euros)		
País	Importe Consejo de Ministros	% total países CM
Turquía.....	161.268.118	40,13
China.....	69.817.440	17,37
Indonesia.....	36.003.301	8,96
Irak.....	28.468.436	7,08
Uruguay.....	25.000.000	6,22
Ecuador.....	20.406.965	5,08
Namibia.....	16.133.951	4,01
República Dominicana.....	9.942.324	2,47
Jordania.....	8.000.000	1,99
Honduras.....	6.252.754	1,56
Filipinas.....	6.020.203	1,50
Mozambique.....	4.589.895	1,14
Nicaragua.....	4.169.688	1,04
Bolivia.....	3.666.018	0,91
Madagascar.....	2.090.260	0,52
Palestina.....	47.676	0,01
Total países.....	401.877.028	100
IFIS.....	194.964.355	
Ampliación Línea FEV.....	17.000.000	
Compensación ICO.....	1.809.117	
Total FAD.....	615.650.500	

CUADRO 6.3
OPERACIONES FAD AUTORIZADAS POR CONSEJO DE MINISTROS EN 2003.
 (Distribución por sectores. Cifras en euros)

Sector	Importe Consejo de Ministros	% total países CM
Transporte.....	203.398.884	50,61
Varios.....	36.468.436	9,07
Bienes de equipo.....	32.429.122	8,07
Sanidad.....	29.225.579	7,27
Servicios.....	27.648.300	6,88
Líneas de crédito.....	25.000.000	6,22
Medioambiente.....	14.825.723	3,69
Eléctrico.....	12.167.612	3,03
Educación.....	12.077.295	3,01
Infraestructuras.....	8.636.078	2,15
Total sectores.....	401.877.028	100
IFIS y ONU.....	194.964.355	
Ampliación Línea FEV.....	17.000.000	
Compensación ICO.....	1.809.117	
Total FAD.....	615.650.500	

CUADRO 6.4
CONDICIONES FINANCIERAS MEDIAS

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

En lo que respecta al elemento de concesionalidad, es decir, la donación implícita en relación con las condiciones de mercado, se llega a una tasa media del 43,88 por 100, tasa superior a la de 2002 (42,2 por 100) y ligeramente inferior a la de 2001 (50 por 100). En cualquier caso, la tasa de liberalidad de los créditos se encuentra por encima del nivel mínimo permitido por el Consenso de la OCDE, que exige que los créditos contengan un elemento de concesionalidad mínimo del 35 por 100. Asimismo, la concesionalidad mínima requerida por la OCDE para que este tipo de créditos compute como Ayuda Oficial al Desarrollo (AOD) es del 25 por 100, por lo que éste también se cumple.

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

Esta línea, financiada con cargo al FAD y creada en 1999 para facilitar las tareas de identificación, definición, seguimiento y evaluación de los proyectos financiados con cargo al FAD, se ha empleado de un modo eficiente y ha servido para mejorar y agilizar la gestión del instrumento.

La posibilidad de contratación de estos estudios también ha quedado recogida en la nueva normativa reguladora del FAD, en vigor desde el 1 de enero de 2004. Así, en el punto 6.4 de la disposición adicional vigésimo segunda de la Ley 62/2003, de 30 de diciembre, de Medidas Fiscales, Administrativas y de Orden Social, se señala: «...se

podrá financiar con cargo al Fondo de Ayuda al Desarrollo la contratación de servicios de apoyo a la identificación y definición de aquellos proyectos susceptibles de ser financiados con cargo al Fondo, así como la asistencia técnica necesaria para la licitación y supervisión de proyectos».

La contratación de estos estudios se efectúa a través del ICO como Agente Financiero del Estado para la gestión del FAD. Las operaciones formalizadas a lo largo del año 2003 han sido tres, por un importe de 283.030 euros. El proyecto de mayor cuantía se corresponde con el estudio de evaluación *ex post* de una muestra de seis proyectos financiados con cargo al Fondo. Las otras dos operaciones L-500 se corresponden con proyectos de asistencia técnica a las autoridades locales en el proceso de licitación para dos proyectos de infraestructuras de transporte en Honduras y Mauritania (País Menos Adelantado, de acuerdo con la definición del Comité Económico y Social de las Naciones Unidas).

La L-500 financió tres operaciones en 2003

CUADRO 6.5 OPERACIONES L-500 FORMALIZADAS EN 2003 Cifras en euros		
Operaciones	País	Importe
Asistencia técnica licitación de carretera Tegucigalpa-Danlí.....	Honduras	12.424
Estudio para elaboración pliegos licitación de un proyecto portuario en Noadibou	Mauritania	135.000
Estudio de evaluación ex-post de 6 proyectos financiados con FAD	Varios países	135.606
Total.....		283.030

6.17. La nueva normativa reguladora del Fondo de Ayuda al Desarrollo, FAD

La Ley 62/2003, de 30 de diciembre, de medidas fiscales, administrativas y del orden social (BOE del 31 de diciembre) incluye una nueva normativa reguladora del FAD, que deroga toda la legislación hasta entonces vigente, dispersa en catorce textos legales.

La normativa reguladora del FAD ha sido modificada y actualizada en 2003

La nueva normativa del FAD, que se incluye en la disposición adicional vigésimo segunda de la citada Ley, no supone un cambio sustancial del instrumento, que seguirá manteniendo su carácter dual, de instrumento de fomento de la exportación y de cooperación al desarrollo. Aunque en la práctica no introduzca grandes novedades, sí que permite incorporar una serie de mejoras en la gestión de los proyectos en todo su ciclo de vida, así como consolidar y plasmar en la legislación criterios y procedimientos que ya se venían aplicando en función de reglamentaciones de menor nivel en lo que se refiere a la transparencia en la gestión, las condiciones de las ayudas, el impacto de los créditos en el desarrollo o la supervisión de la eficacia en la gestión de los fondos públicos.

La nueva normativa permite continuar mejorando la gestión del instrumento

Las principales novedades son las siguientes:

- La nueva Ley contempla la posibilidad de financiar con cargo al FAD la ayuda desligada, de forma que se pueda aplicar la Recomendación del Comité de Ayuda al Desarrollo de la OCDE sobre desvinculación de la ayuda a los Países Menos Avanzados (PMAs).

Operaciones desligadas

No financiación de material militar

- Además, prohíbe expresamente financiar con cargo al FAD operaciones que incluyan material militar. En la práctica, no se financiaba material militar con cargo al FAD, de acuerdo a lo establecido por una Resolución del Parlamento de 1991.

Asistencia técnica

- Se dota al FEV de un marco legal más claro que define en términos generales el tipo de estudios de asistencia técnica y viabilidad que se pretenden financiar.

Donaciones

- Se prevé la posibilidad de conceder donaciones en circunstancias excepcionales como guerras, catástrofes naturales, necesidad de ayuda humanitaria de emergencia, etcétera.

Adjudicación

- Se establece que la adjudicación de los contratos corresponde íntegramente a los países beneficiarios, el cual seguirá sus propios criterios y procedimientos.

Transparencia en adjudicación

- Sin perjuicio de lo anterior, la nueva legislación establece que España impulsará la transparencia y concurrencia en los procedimientos de adjudicación. Manteniendo la posibilidad de utilizar cualquier mecanismo de adjudicación, se reafirma el compromiso de impulsar una elevada transparencia y eficiencia en el uso de los fondos públicos.

Transparencia en adjudicación

- Se exige que en su solicitud de financiación con cargo al FAD las empresas presenten certificados acreditativos de hallarse al corriente en el cumplimiento de las obligaciones tributarias y con la Seguridad Social, así como una declaración responsable de no hallarse incurso en alguna de las prohibiciones establecidas por la legislación de contratos de las Administraciones Públicas. El objetivo es garantizar que las empresas adjudicatarias del FAD cumplan unas exigencias semejantes a las que deberían cumplir si contrataran con la Administración española.

Cláusula anticorrupción

- Se incorpora una cláusula anticorrupción. Si bien desde principios de 2002 se aplica el Acuerdo sobre Corrupción y Crédito a la Exportación con Apoyo Oficial, no estaba incluido en la normativa del FAD. Este Acuerdo negociado en el seno del Grupo de Crédito a la Exportación de la OCDE ha dado lugar a varios cambios en la gestión del FAD y permite reafirmar el compromiso de España de luchar contra la corrupción.

Código de comportamiento

- Se adopta el compromiso de impulsar la adopción, por parte de las empresas adjudicatarias de financiación FAD, de un código de comportamiento. De este modo, se pretende establecer un mecanismo que evite que la competencia en los países de destino se haga por procedimientos que puedan perjudicar la imagen de España.

Procedimiento sancionador

- Se establece un posible procedimiento sancionador para aquellas empresas que incurran en incumplimientos. El objetivo de esta disposición es poder tomar medidas concretas ante situaciones irregulares de uso inadecuado de los fondos públicos.

- Se desarrolla el mecanismo de control parlamentario de la actividad del FAD. Las leyes de presupuestos de cada año establecían que se debía informar semestralmente al Parlamento. La nueva normativa aclara la información que se dará al Parlamento garantizándose así la mayor transparencia en la gestión del instrumento.

Control parlamentario

Puede decirse, por tanto, que la nueva legislación no supone un cambio sustancial del instrumento, sino un conjunto de pequeñas modificaciones que han de servir para clarificar diversos aspectos y dotar al FAD de la flexibilidad necesaria para poder ser utilizado con eficacia en su tarea de apoyo a la internacionalización y de cooperación al desarrollo.

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

La Línea FEV fue creada en 1995 con el objetivo de promover la internacionalización de las empresas españolas a través de su participación en las fases iniciales de proyectos y programas a desarrollar en terceros países. La Línea, con una dotación actual de 77 M de € procedentes del FAD, financia hasta de 100 por 100 de los estudios de viabilidad (EV) realizados por empresas españolas, con un límite indicativo de 300.000 € por estudio, 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.
- *Multilateral*: aportación de recursos a los Fondos Españoles de Consultoría en las IFIs, que se destinan a la financiación no reembolsable de asistencia técnica para los proyectos que realicen dichas IFIs.
- *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

Atendiendo a su contenido, los estudios financiables pueden ser de tres tipos: estudios vinculados a proyectos concretos, estudios de ámbito sectorial o regional y estudios de consultoría para la modernización institucional en el ámbito económico.

Por contenido

Los criterios generales de elegibilidad (que se complementan con criterios específicos para cada tipo de EV) se refieren, por una parte, a las prioridades de países y sectores determinadas en función de los intereses españoles y, por otra, al interés de los proyectos que se deriven de los EV y a la disponibilidad de financiación para realizar dichos proyectos.

Criterios de elegibilidad

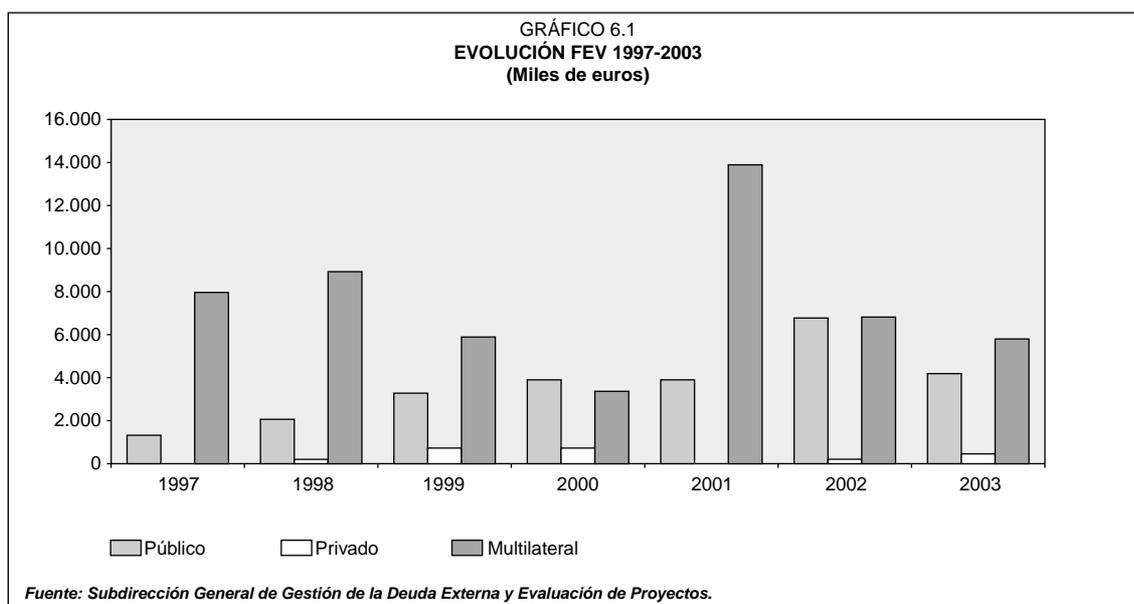
En el año 2003 se aprobaron solicitudes de FEV por un importe de 10,8 M de €, con un descenso del 24 por 100 respecto a los recursos FEV comprometidos en el

Actividad en 2003

ejercicio anterior. Este descenso se explica principalmente por la reducción, en 37,5 por 100, del volumen de fondos FEV destinados a la Modalidad Pública, 4,3 M de € en 2003 frente a los casi 7 M de € del año anterior. Asimismo, se ha reducido, aunque en menor medida (-15 por 100), el importe de los recursos aportados en la Modalidad Multilateral, que han pasado de 7 M de € en 2002 a 6 M de € en 2003.

Predomina el FEV Multilateral

Así, mientras en el año 2002, los estudios financiados con cargo a la Modalidad Pública habían representado cerca del 50 por 100 del importe total de fondos FEV aprobados, durante el año 2003, el peso específico de esta modalidad se ha reducido a 39,7 por 100, la Multilateral ha supuesto más de la mitad (55,7 por 100) y la Modalidad Privada ha aumentado de 2 a 4,1 por 100.



China, principal beneficiario en la Modalidad Pública

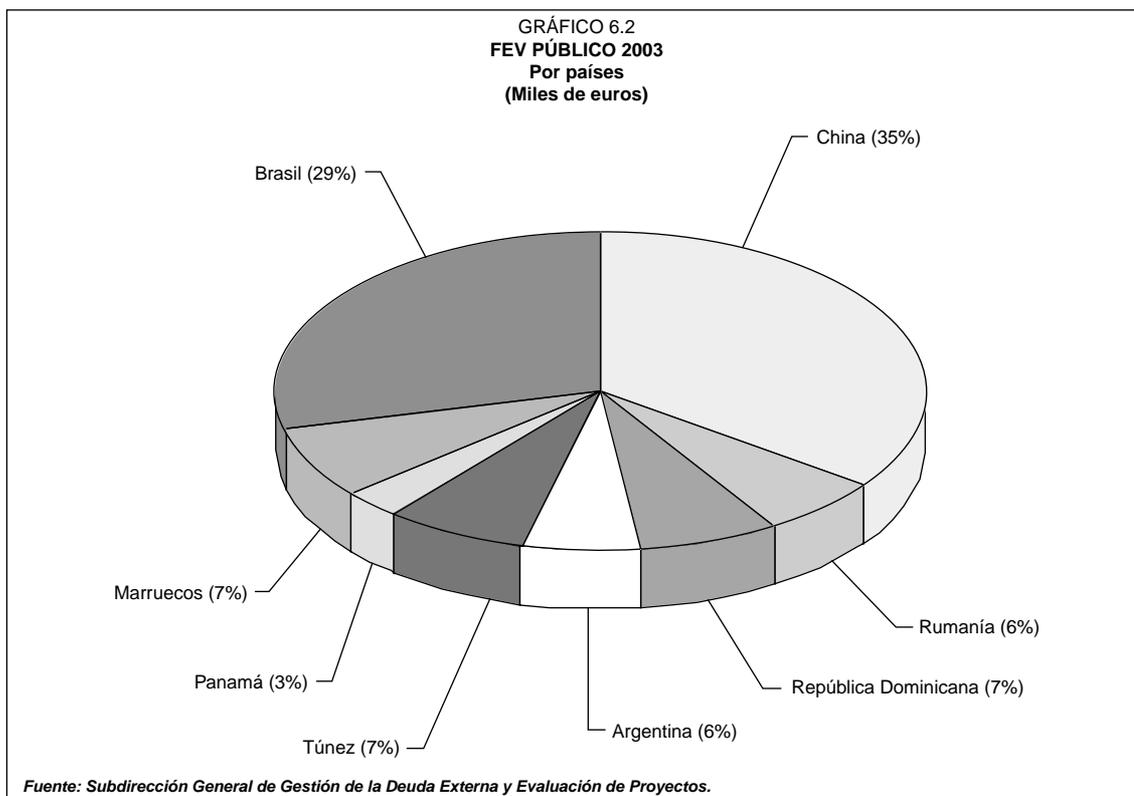
En el año 2003 los EV aprobados en la Modalidad Pública corresponden, principalmente, a China (35,4 por 100 del importe global de aprobaciones) y Brasil (29,2 por 100). El resto, con participaciones de entre 3 y 7 por 100, se ha destinado a Marruecos, Túnez, República Dominicana, Argentina, Rumania y Panamá. Entre los principales EV financiados están: Programa de Residuos Sólidos en el Estado de Ceará, en Brasil (511.000 €), Plan Integral de Turismo de Nanking, en China (380.000 €), Sistema de Información Hospitalaria en Túnez (290.000 €) y Plan Maestro Hidráulico Nacional en República Dominicana (285.000 €).

Modalidad Multilateral

En la Modalidad Multilateral se aprobaron las reposiciones de los Fondos en el Instituto del Banco Mundial y en el Banco Asiático de Desarrollo, por un importe de 3 M de € cada uno.

Modalidad Privada

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 del 2003 fue de 443.586 €, correspondientes a la formalización de 6 Pólizas.



El importe global (acumulado) de los EV aprobados hasta finales de 2003 asciende a 82,1 M de €. De este importe total el 65,1 por 100 se ha destinado a la Modalidad Multilateral del FEV, un 31,5 por 100 consiste en donaciones efectuadas con cargo al FEV Público y el 3,4 por 100 restante corresponde a la Modalidad Privada.

*Total aprobaciones
1997-2003*

6.19. Política de conversión de deuda en inversiones en 2003

6.19.1. 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.

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

Recuadro 6.4

Pros y contras de la condonación de deuda

La acumulación de deuda externa experimentada en los años setenta por buena parte de los países en desarrollo ha condicionado su evolución socioeconómica desde los ochenta hasta la actualidad. En este contexto, ha surgido un intenso debate sobre la conveniencia de condonar dicha deuda.

Los *defensores* de la condonación esgrimen las siguientes razones:

- *Argumentos morales*: el endeudamiento de esos países tiene graves consecuencias sobre las condiciones de vida de sus ciudadanos.
- *Argumentos económicos*: el endeudamiento supone un obstáculo, en ocasiones insalvable, para el crecimiento y desarrollo de las economías menos avanzadas. Tradicionalmente, la deuda se concentra en países caracterizados por bajos niveles de competitividad, alta inflación, inestabilidad cambiaria y escaso ahorro interno; estas economías no son capaces, por tanto, de generar un superávit por cuenta corriente que les permita reducir su nivel de endeudamiento. Como consecuencia de ello, se genera un círculo vicioso: el endeudamiento obstaculiza el desarrollo, y la falta de desarrollo obliga a endeudarse más.

Frente a estos planteamientos, los *críticos* de la condonación consideran que las razones del atraso de los países endeudados son mucho más profundas, y que el endeudamiento no sólo es causa, sino también consecuencia, de ese retraso. Según ellos, no se trata tanto de perdonar la deuda, como de evitar la propensión a un endeudamiento irracional. Consideran, por tanto, que la condonación no es más que una solución coyuntural a un problema estructural, que tendría importantes consecuencias económicas negativas:

- *Problemas del riesgo moral*: la posibilidad de condonar la deuda desincentiva el uso prudente y adecuado del endeudamiento, situación que provocaría un incremento del coste de la financiación para compensar a los prestamistas por el mayor riesgo asumido.
- *Problemas de la selección adversa*: los países que con mayor frecuencia acuden a los mercados financieros internacionales son los menos saneados, y en ocasiones, los que menos intenciones tienen de introducir en sus economías cambios estructurales que les permitan abandonar su situación de pobreza; de nuevo, esto acarrea un encarecimiento de la financiación.
- *Falta de disciplina macroeconómica*: el compromiso de devolución de la deuda impone a los prestatarios un compromiso de calidad en la gestión económica que de otra manera no existiría.

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

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 algunos casos, puede ser incluso 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.

— 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.

— Por último, 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.

En todo caso, la política española de conversión viene condicionada por los compromisos asumidos en el marco multilateral. En concreto, en el campo de la gestión de deuda exterior el marco multilateral competente es el Club de París. En este foro los principales acreedores soberanos del mundo adoptan soluciones coordinadas ante problemas de deuda comunes.

Los acuerdos de conversión deben ser coherentes con las normas del Club de París

En materia de conversión de deuda, el Club de París fija los términos en los que pueden desarrollarse este tipo de operaciones. La justificación de que el Club de París establezca condiciones para el desarrollo de acuerdos de conversión es que los acuerdos de este tipo pueden afectar a la capacidad de pago del deudor con respecto a los acreedores no implicados y, por tanto, pueden afectar a la solidaridad entre acreedores. Precisamente por esa razón, hasta los años 90, el Club de París no permitía los acuerdos de este tipo. Sin embargo, justo a partir de 1990 relaja su postura en esta materia y comienza a permitir, con límites, los acuerdos de conversión. Por lo tanto, para la firma de un acuerdo de conversión con un país deudor es necesario que exista habilitación del Club de París para ese país en concreto. En esa habilitación se fija el porcentaje máximo de deuda comercial susceptible de ser convertido. Dado el origen concesional de la deuda AOD (FAD, en el caso español), el Club de París no entra en la conversión de este tipo de deuda, por lo que en la práctica no hay límites cuantitativos a dicha conversión. España es uno de los acreedores del Club de París más activos en este terreno.

Los programas de conversión pueden ser de dos tipos, los llamados de conversión en inversiones privadas y los 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 (10).

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

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.

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 y Guinea Ecuatorial (10).

6.19.2. Los programas de conversión de deuda en 2003

*Firma con 4 países
en 2003*

En el año 2003 se han firmado acuerdos de conversión con 4 países: Uruguay (inversiones públicas), Bolivia (inversiones públicas), Guinea Ecuatorial (inversiones públicas e inversiones privadas) y Marruecos (inversiones públicas e inversiones privadas).

Uruguay

Con Uruguay se firmó el 15 de abril de 2003 un programa de conversión de deuda por inversiones públicas por importe de 9,3 millones de dólares correspondiente al bienio 2003-2004. Con cargo a este programa ya se han licitado tres proyectos de tratamiento de líquidos residuales.

Bolivia

El programa de conversión de deuda en inversiones públicas con Bolivia se firmó el 15 de abril de 2003 por un importe de algo más de 70 millones de dólares. El objeto del programa es favorecer el alivio de la carga de la deuda —Bolivia es un país HIPC— a la vez que se promueve su desarrollo social y se fomenta la presencia inversora española en ese país.

Guinea Ecuatorial

Con Guinea Ecuatorial se firmaron el 10 de noviembre dos acuerdos de conversión, uno de conversión de deuda en inversiones privadas por importe de 16 millones de euros y otro de conversión en inversiones públicas por importe de 28 millones de euros. Estos acuerdos tienen por objeto promover el desarrollo de Guinea Ecuatorial mediante el fomento de las inversiones y favorecer la presencia de empresas españolas en ese país, a la vez que se resuelve un antiguo contencioso de deuda. Estos programas se firmaron en el marco de un acuerdo global de deuda rubricado en Madrid el 17 de junio de 2003 por el que se dio solución a un problema de impagos que empa-

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

ñaba las relaciones comerciales entre ambos países. Ese acuerdo global contenía distintos instrumentos para la regularización de la situación y, entre ellos, se contaba con la firma de los dos programas de conversión.

Finalmente, en diciembre del año 2003, se firmaron dos programas de conversión de deuda con Marruecos en el marco de un programa financiero que incluye compromisos financieros en concepto de FAD y FEV por importe de 300 millones de euros. Estos programas son, uno de conversión de deuda en inversiones públicas, por importe de 50 millones de euros y, el segundo, de conversión por inversiones privadas por importe de 40 millones de euros. El programa de conversión en inversiones públicas fue modificado tras el terremoto en Marruecos, el 24 de febrero de 2004, con objeto de aumentar su concesionalidad y de dirigir los proyectos financiados por dicho programa, durante 2004, a la reconstrucción de las zonas afectadas.

Marruecos

De cara al futuro, está trabajándose en la firma de un programa de conversión de deuda en inversiones públicas con Ecuador y en un programa de conversión en inversiones privadas con Rusia.

Perspectivas: Rusia y Ecuador

6.20. 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:

1. Aumento de la base exportadora

El ICEX dispone de distintos programas de iniciación a la exportación, entre los que se encuentran, aparte de los programas de información y formación, los consorcios de exportación (60 consorcios vivos en 2003) y la política de pabellones oficiales en ferias internacionales. Pero entre ellos destaca 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 de asesoría individualizada que consta de cuatro fases, y en el que 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 ya más de 3.100 empresas desde el año 1997. También puede destacarse la feria EXPORTA (Feria de Servicios al Exportador), que este año 2004 celebra su quinta edición (la tercera en Madrid tras haberse celebrado las anteriores en 2000 y en 2002; en 2001 en Barcelona y en 2003 en Valencia en colaboración con las Administraciones Autonómicas correspondientes).

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

2. Diversificación de los mercados de exportación

Casi el 72 por 100 de la exportación española tiene por destino los mercados de otros Estados miembros de la UE. Esta proporción refleja una excesiva dependencia del sector exterior español respecto de estos mercados, por lo que el ICEX ha acometido una estrategia promocional que pretende aumentar la diversificación de los mercados de exportación.

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

Por una parte, el Instituto ha ido liberando recursos promocionales que se destinaban a mercados más tradicionales y naturales como la UE para asignarlos a mercados emergentes de alto potencial, con respecto a los que la empresa tiene más dificultades de acceder. En el año 2003 se alcanzó ya el compromiso adquirido en el Plan de Internacionalización de 2000 de incrementar la inversión promocional en mercados diferentes del europeo hasta el 75 por 100 del total (25 por 100 a la UE).

Los mercados prioritarios en estos momentos son los de Asia-Pacífico, *EEUU*, los de los países de la Ampliación de la UE y el *Norte de Africa*.

El ICEX impulsa las exportaciones a mercados prioritarios como Asia-Pacífico, EEUU, los países de la Ampliación de la UE y el Norte de Africa para lograr una mayor diversificación de los mercados de exportación

El modelo de planes de promoción sectorial se ha adaptado también desde 2002 a esta estrategia decidida de diversificación geográfica, de manera que en los actuales criterios de apoyo priman los prestados a actividades realizadas en Asia-Pacífico y Países Ampliación, especialmente, a la vez que los apoyos a actividades promocionales en la UE se reducen sensiblemente.

3. Mejora de la diversificación sectorial

La exportación española está también concentrada en una serie de sectores: los bienes de equipo, automóviles, bienes intermedios y alimentos 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.

Con objeto de impulsar la diversificación sectorial de las exportaciones españolas, el ICEX apoya 115 planes sectoriales en 2004.

En este sentido, el ICEX ha pasado de apoyar unos 70 planes sectoriales en 1997 a 115 en 2004. Ha ido, además, incorporando crecientemente al sector servicios en los esfuerzos promocionales. En concreto, y en estos últimos años, el ICEX ha comenzado a dar apoyo a 10 nuevos sectores de servicios que se han incorporado de forma más tardía al proceso de internacionalización, como son el audiovisual, el español como recurso económico, el comercio exterior, la franquicia, el arte, la música, el transporte terrestre, el transporte marítimo, la arquitectura o el diseño industrial.

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

Además, el ICEX está realizando un esfuerzo especial en la promoción de otros sectores designados como prioritarios en el Plan de Internacionalización de 2000, como la moda, la ingeniería y consultoría, las infraestructuras, el medio ambiente, la biotecnología, las tecnologías de la información y la distribución comercial.

Para ello, el ICEX utiliza básicamente el programa de Planes Sectoriales de exportación, coordinados, gestionados y cofinanciados anualmente de

manera conjunta con las asociaciones sectoriales representativas. Más de 1.000 actividades de promoción se realizan cada año en el marco de los Planes Sectoriales. También utiliza el ICEX para ello el programa de Pabellones Oficiales en ferias internacionales de los sectores prioritarios, que alcanzan la cifra de alrededor de un centenar cada año.

Una de las nuevas líneas de actuación del ICEX en este ámbito es la de acometer una estrategia 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. A esta filosofía responde la puesta en marcha del Plan Global de la Moda en 2002, que engloba a subsectores, desde la confección textil hasta la joyería, del Plan Hábitat de España en 2003, 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.

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: Plan Global de la Moda, Plan Hábitat de España, Plan de Vinos de España

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 (hay 122 planes vigentes en 2003); 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 (60 planes vigentes en 2003). También está previsto reactivar y redefinir el papel de los Centros de Negocios que existen, dependiendo de Oficinas Económicas y Comerciales, en países emergentes.

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

5. Mejora de la imagen del *Made in Spain*

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

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

El ICEX desarrolla y cataliza una amplísima actividad promocional en el mundo. Organiza cada año más de 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.

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

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 pro-

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

yección 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 el Audiovisual (producciones para cine y televisión), el español como recurso económico y las denominadas industrias culturales en general, la moda, el hábitat, los vinos, la tecnología o las infraestructuras.

En este sentido, en junio de 2003, el ICEX organizó en Moscú la muestra española sobre hábitat y decoración, Expohábitat 2003, dirigida a los mercados ruso y de las antiguas repúblicas soviéticas, en especial a Ucrania y Kazajistán. A la muestra acudieron 260 compañías (197 expositores y 63 participantes en el Foro de Inversiones y Cooperación Empresarial Hispano-Ruso, celebrado en paralelo a la feria) y un total de 12.792 visitantes, entre las que se encuentran 246 empresas rusas asistentes al foro. Una serie de actos paralelos completaron la agenda de Expohábitat con el objetivo de dar a conocer la cultura española, en general, y la creatividad de la oferta de nuestras empresas en particular.

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.

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 e implantación de las marcas de sus empresas en los mercados internacionales, el nuevo Plan de Apoyo a las Marcas Españolas ya citado es un instrumento de relevante repercusión en la imagen del *Made in Spain*.

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

Por lo que respecta a 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:

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

- En primer lugar, ha impulsado la modernización de los canales de difusión de la información dirigida tanto al exportador e inversor español como al potencial importador e inversor extranjero.

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 distribuidores de productos españoles en estos mercados

- Para ello, en el año 2003 se ha profundizado en el desarrollo del Sistema de Portales de la Administración Comercial Española de forma que al portal icex.es se ha unido el portal inverso www.us.spainbusiness.com, cuyo público objetivo es el potencial importador o distribuidor de los productos españoles en Estados Unidos. Además, en ese año se ha diseñado el portal inverso www.spainbusiness.com.cn que, dirigido al mercado chino, ha entrado en funcionamiento en marzo de 2004.

- Como otro de los principales sistemas de difusión de la información del Instituto, el Centro de Información de la Secretaría de Estado, que fue implantado en el ICEX en

2000; en 2001, en 6 Oficinas Económicas y Comerciales (OFECOMES), en la Dirección General de Comercio e Inversiones y en CESCE; y en 2002 en 25 OFECOMES adicionales y en la Dirección General de Financiación Multilateral, se implantó en 2003 en 22 OFECOMES adicionales y en COFIDES.

- En 2003 se ha fortalecido la inversión en capital humano como herramienta fundamental para dotar de bases sólidas al proceso de internacionalización. Así, se ha introducido al programa de becas, una fase previa de formación teórica consistente en un master de reconocimiento universitario en comercio internacional de seis meses de duración y con carácter selectivo.

- El programa de becas estuvo integrado en 2003 por un total de 457 becas en sus dos fases, frente a las 400 del año anterior. La primera fase contó con 198 plazas de internacionalización (184 en OFECOMES, 10 en Red Territorial y 4 en instituciones de Financiación Internacional), 12 de Periodismo y 69 de Informática. La segunda fase estuvo integrada por 178 becas.

- En el área de la promoción y apoyo a las inversiones españolas en el exterior, en 2003 se organizaron 9 Foros de Inversiones y Cooperación Empresarial y Encuentros Empresariales centrados en los mercados de Rusia, Rumania, Bulgaria, Estados Unidos, México, Marruecos, Siria, Brasil y Vietnam. Además, a través del Programa de Apoyo a Proyectos de Inversión se prestó apoyo financiero en las fases de preparación y puesta en marcha a un total de 84 proyectos.

6.21. La actividad de CESCE en 2003

La emisión de seguro por cuenta del Estado disminuyó un 13 por 100 en 2003 tras el máximo alcanzado en el ejercicio anterior. El valor de las operaciones aseguradas alcanzó 5.430 millones de euros, un 10,5 por 100 menor que en 2002.

El seguro emitido fue de 4.878 millones de euros, un 13 por 100 por debajo de la cifra correspondiente al año anterior. Los principales destinos de la emisión fueron México y Turquía, que absorbieron más del 10 por 100 del total cada uno, reflejando un fuerte incremento sobre ejercicios anteriores. Les siguen Marruecos, Irán y Brasil, que absorbieron cada uno entre el 2 por 100 y el 3 por 100 del total y con porcentajes algo inferiores Polonia, Israel, Perú y China.

En la actividad del seguro de crédito a la exportación durante el ejercicio de 2003 cabe destacar:

— Crédito Comprador

- La emisión de seguro en la modalidad de *Crédito a Comprador* alcanzó la cifra de 992,26 millones de euros, que supone una disminución del 13,98 por 100 respecto al año 2002.

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

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

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, especialmente de la pequeña y mediana empresa, en mercados prioritarios

CESCE aseguró por cuenta del Estado 5.430 millones de euros

Las operaciones se concentran en México y Turquía

- En esta modalidad el seguro emitido a más de un año ha ascendido a 970,62 millones de euros, que evidencia un decremento del 9,95 por 100 respecto al año 2002. Las financiaciones a un año han alcanzado un importe de 21,65 millones de euros, lo que constituye una disminución del 71,35 por 100 aproximadamente respecto al año 2002.

- Los principales países receptores de exportaciones aseguradas correspondientes a operaciones con financiación a más de un año han sido México (39 por 100), Turquía (36 por 100), Irán (6 por 100), Perú, (4 por 100), China, (3 por 100) y Ecuador (3 por 100), concentrándose en estos 6 países prácticamente el 90 por 100 del volumen de las exportaciones aseguradas en el año 2003 en esta modalidad.

- En lo que se refiere a operaciones con financiación hasta un año, Argelia cuenta con un 60 por 100 e Irán con el 40 por 100 restante.

- Del total de los bienes españoles objeto de exportación asegurados durante el año 2003 destacan los siguientes sectores: sector ferroviario (rehabilitación de línea férrea, suministro de trenes, sistemas de electrificación de trenes ligeros, etcétera); industria petroquímica (planta de hidrogenación de diesel, planta de extracción y producción de gas, unidades de vacío para refinería, planta de derivados clorados); sector eléctrico (reconversión de una central, calderas de recuperación de vapor, electrificación de comunidades agrarias); sector siderometalúrgico (línea de galvanizado, planta de pelletización, planta de laminado en frío) y sector aeronáutico (suministro de aviones y repuestos).

— *Crédito Suministrador*

- En *Crédito Suministrador* se ha experimentado una disminución en el total de seguro emitido con respecto al año 2002, alcanzando un importe de 91,87 millones de euros, que frente al citado año 2002 representa un descenso de un 23,65 por 100. Este importe corresponde en un 99 por 100 a operaciones de plazo inferior o igual a 1 año y el 1 por 100 restante a operaciones de plazo superior a 1 año hasta 5 años. No se ha producido contratación de operaciones con plazo superior a 5 años.

— *Seguro de Inversiones en el Exterior*

- En la modalidad de *Seguro de Inversiones en el Exterior*, al contrario que en el año anterior, la contratación realizada en esta modalidad en el año 2003 ha supuesto un descenso del 51,40 por 100.

— *Póliza Abierta de Gestión de Exportaciones*

- El importe de los capitales asegurados en el ejercicio 2003 por cuenta del Estado ascendió a 3.313 millones de euros frente a los 3.607,1 del año 2002, lo que supone un descenso del 8,1 por 100.

- El seguro emitido durante el año 2003 correspondiente a países latinoamericanos descendió un 25 por 100 en relación con el registrado en el año 2002. La generalidad de los países de la zona presenta una reducción del volumen de operaciones aseguradas. México, Brasil, Chile, Colombia y Perú se presentan como los principales destinos, suponiendo en conjunto un 82 por 100 del total de capitales asegurados en el área.

- En el ejercicio 2003, el volumen total de seguro correspondiente a países del Este experimentó un ligero descenso respecto a 2002 en términos absolutos, alcanzando el 6 por 100 del total de la modalidad. Polonia continua como principal destino en la zona, siendo Hungría, Rumania y Bulgaria los países que presentan incremento en sus cifras.

- La cifra de seguro emitido durante el año 2003 con la Federación Rusa ha experimentado un significativo incremento respecto al valor alcanzado en el ejercicio anterior.

- Turquía mantiene la trayectoria ascendente de los dos últimos años, representando durante 2003, el 4,4 por 100 del total de capitales asegurados en la modalidad.

- En países asiáticos se concentró un 7 por 100 del total de operaciones aseguradas. Por destinos, Malasia y la República Popular China registraron el mayor incremento en términos porcentuales. Reseñar el descenso en la cifra de seguro emitido con Corea del Sur, Hong Kong, Tailandia e India.

- La región del Norte de Africa y Oriente Medio absorbió el 13 por 100 del total de capitales objeto de seguro. Marruecos mantiene su tradicional posición como principal destino en esta zona (representando el 3,8 por 100 del total de capitales asegurados en la modalidad) seguido de Israel, Arabia Saudita e Irán. Argelia vuelve a la senda ascendente de los últimos años, si bien la emisión de seguro con este país aún continúa realizándose en mayor medida a través de las Pólizas de Seguro de Créditos Documentarios.

- Sudáfrica se mantiene como principal destino en el África Subsahariana. La generalidad de los países de la zona presenta un descenso en el seguro emitido respecto a los importes registrados el año anterior. En esta zona se concentra el 1,4 por 100 del total de los capitales asegurados en la modalidad.

— *Póliza de Seguro de Crédito Documentario*

- El volumen de capitales asegurados durante el año 2003 alcanzó los 220,1 millones de euros frente a los 289 millones de euros de 2002. Las primas alcanzadas, que en el año 2003 ascendieron a 0,97 millones de euros (lo que supone un descenso del 36,5 por 100) se vieron afectadas por la disminución de las tasas aplicables.

- Sobre el importe total de capitales asegurados, Turquía con un 24,3 por 100 se presenta como principal destino, seguido de Argelia y Egipto.

— *Otras Modalidades*

- El seguro emitido bajo la modalidad de *Fianzas* en el año 2003 ha sufrido una reducción, pasando de 107,86 millones de euros contratado en el año 2002 a 34,13 millones de euros en 2003, que supone un decremento de 68,36 por 100. Las primas devengadas presentan esta misma tendencia a la baja que representan el 81,05 por 100 de descenso frente a 2002.

- En el *Seguro de Obras y Trabajos en el Extranjero* se ha producido un decrecimiento en el seguro emitido en el año 2003 frente a 2002 de un 87,87 por 100.

El riesgo en vigor asumido por cuenta del Estado asciende a 12.924 millones de euros

El riesgo en vigor asumido por cuenta del Estado a finales de 2003 ascendía a 12.924 millones de euros, un 11,5 por 100 menos que el año anterior. La cartera se compone fundamentalmente de 40 países, que absorben algo más del 93 por 100 del riesgo, porcentaje similar al de años anteriores. Ninguno de los destinos supera el 10 por 100 de la cartera.

El capital comprometido asciende a 7.406 millones de euros, un 13,8 por 100 por debajo de la cifra correspondiente a 2002, lo que refleja el alto componente de operaciones a corto plazo.

Las sumas impagadas ascendían a 1.179 millones de euros, ligeramente inferiores a un año antes. Los atrasos por refinanciaciones eran de 616 millones de euros, un 12,8 por 100 menos que en 2002 y el capital pendiente de vencer en el seno de los Convenios era 3.722 millones de euros, también inferiores al del año anterior en casi un 10 por 100. Las sumas impagadas corresponden a Cuba, Angola, Irak, Argentina y México fundamentalmente. Los impagos de estos dos últimos países han crecido mucho sobre el año anterior. Los atrasos por refinanciaciones corresponden también a Cuba, Angola e Irak, a los que siguen la República Popular de Congo, Argentina, Nigeria y Perú. Las sumas pendientes de vencer en el seno de los Convenios son sobre todo con Rusia, Argelia, Egipto, Perú, Nicaragua, Costa de Marfil, Nigeria, República Popular del Congo, Madagascar y Serbia-Montenegro.

La distribución geográfica de la cartera muestra que Argelia sigue siendo la primera concentración, con el 9,39 por 100 del total, medio punto por debajo del año anterior. En cambio, el peso de México ha saltado del 4 por 100 al 7,68 por 100, ocupando el segundo lugar y relegando a China al tercer puesto. El peso de China en la cartera ha caído desde el 11 por 100 en 2001 al 6,95 por 100 en 2003. La cuarta concentración es Irán, con el 6,88 por 100, al que siguen Rusia y Turquía con más del 6 por 100, Cuba y Egipto con más del 4 por 100, Perú, Angola y Venezuela con más del 3 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 a Irán y Turquía suponen otro 30 por 100, porcentaje también estable, y el África subsahariana un 9 por 100.

Los pagos por indemnizaciones sobre los riesgos asumidos por Cuenta del Estado, ascendieron en el año 2003 a 155,3 millones de euros, lo que ha supuesto una disminución del 35,8 por 100 en relación con esta misma cifra en el año 2002. Dicha cantidad equivale a un 2,5 por 100 de los vencimientos del período, lo que supone una reducción de la tasa de siniestralidad desde el 3,5 por 100 del año 2002 y el 4,6 por 100 del año 2001.

Una vez más, la modalidad de *Crédito a Comprador*, con 143,83 millones de euros, ha concentrado el grueso de la siniestralidad producida a lo largo de 2003, habiendo alcanzado el 92,6 por 100 del total de los siniestros pagados.

— En segundo lugar en importancia se encuentra la modalidad de *Crédito Suministrador*, con cargo a la que se han realizado indemnizaciones por un importe de 7,8 millones de euros, lo que ha supuesto una disminución del 56,3 por 100 respecto a los importes pagados del año anterior en esta modalidad. Esta disminución se explica porque es precisamente en la *Póliza Individual de Crédito a Suministrador* en la que se ha venido concentrando el seguro de la mayoría de las operaciones financiadas a un año con destino a Cuba, cuyos vencimientos se han reducido ostensiblemente al no haberse aceptado nuevos riesgos con este país.

— En la distribución de indemnizaciones pagadas por países destaca Argentina como primer país de la relación con un importe total de 31,26 millones de euros, que ha supuesto el 20,13 por 100 de la cifra total de pagos efectuados en el año 2003. Este país ya ocupó, en el año 2002, el segundo lugar en esta relación. Sin embargo, las indemnizaciones efectuadas por impagos de Argentina en el ejercicio 2003 han experimentado una reducción del 16,5 por 100 respecto de las del año 2002.

— Angola, Indonesia y Cuba han seguido a Argentina en orden de importancia por este concepto.

— Estos cuatro países han generado el 57,59 por 100 de las indemnizaciones pagadas en el año 2003, porcentaje menor en catorce puntos que el alcanzado por los cuatro primeros países de la lista en el ejercicio 2002, lo que implica una menor concentración geográfica de la siniestralidad.

Los recobros en el año 2003 han alcanzado la cifra de 308,8 millones de euros, lo que supone un incremento del 14,23 por 100 en relación con los resultados obtenidos en el ejercicio 2002.

Por octavo año consecutivo la diferencia entre recobros obtenidos e indemnizaciones pagadas ha sido positiva. Los recobros superaron a las indemnizaciones en 153,5 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 República Dominicana, que concentran el 71,49 por 100 de la totalidad de los recobros obtenidos en el año.

CUADRO 6.5
CESCE: PRINCIPALES INDICADORES RIESGOS POR CUENTA DEL ESTADO

	1988	1999	2000	2001	2002	2003
(1) Seguro emitido neto	5.590.308,09	4.665.759,14	5.204.764,83	5.393.554,77	5.664.638,33	4.878.222,10
(2) Primas devengadas.....	74.437,50	58.554,00	75.631,40	60.095,90	80.078,30	88.736,90
(3) Indemnizaciones.....	182.091,04	254.489,57	320.495,35	281.194,97	241.977,78	155.308,67
(4) Recobros	410.303,15	361.095,89	436.263,24	436.424,90	270.320,26	308.798,26
(5) Siniestralidad neta (3)-(4)	-228.212,11	-106.606,32	-115.767,89	-155.229,93	-28.342,48	-153.489,59

Fuente: CESCE.

En el año 2003, se han firmado siete nuevos Convenios Bilaterales de Refinanciación, entre los que destacan los de Nicaragua, Nigeria y Guinea Ecuatorial, este último por el período transcurrido desde la última negociación, aunque su volumen de deuda no sea considerable. También hay que mencionar el suscrito con Burkina Faso, que ha alcanzado el *Punto de Culminación en la Iniciativa HIPC* y se ha beneficiado de una condonación del 100 por 100 de su deuda, por un importe de 2.466.697 euros.

El importe total de las sumas refinanciadas incluyendo cuotas atrasadas y créditos pendientes de vencer ascendió a 4.338,4 millones de euros, lo que supone una disminución de un 9,1 por 100 en relación con la cifra del año anterior.

El flujo total de caja, incluido el cobro de primas y otros conceptos, asciende a 201,4 millones de euros, y fue positivo por octavo año consecutivo.