

## Capítulo 6

# La política comercial española

### 6.1. El desarrollo de las negociaciones de la Ronda Doha

La Declaración suscrita por los Ministros de los Miembros de la Organización Mundial de Comercio (OMC) en la Conferencia Ministerial celebrada en Hong Kong entre el 13 y el 18 de diciembre, aunque no se puede considerar un gran avance, da un paso más para establecer las modalidades o parámetros necesarios para lanzar la última y decisiva fase de las negociaciones de la agenda de desarrollo de Doha.

*Diciembre de 2005,  
VI Conferencia  
Ministerial de la OMC  
en Hong Kong:  
avance moderado*

El éxito de la Conferencia ha sido la aprobación de una Declaración Ministerial, que de algún modo mantiene vivo el proceso de negociación entre los Miembros. Por eso, el resultado es moderadamente positivo, ya que denota una voluntad de los Miembros de la OMC, 149 en la actualidad, para alcanzar un acuerdo a pesar de la distancia de partida que les separa (de hecho, la propia OMC tiene identificados hasta 13 grupos de países que se han formado en atención a los más variados intereses que circunstancialmente los unen en ciertos capítulos de la negociación y los enfrentan en otros) y de la complejidad de las negociaciones (agricultura, NAMA y servicios).

Para el éxito de la Ronda, es muy importante que se puedan cumplir dos compromisos contenidos en la Declaración, que suponen un gran desafío para los próximos meses: lograr, tanto en agricultura como en NAMA (Acceso al Mercado para Productos no Agrícolas), terminar las modalidades para el 30 de abril de 2006 y establecer las listas provisionales de compromisos para 31 de julio de 2006. De no lograrse será muy difícil llegar al compromiso único que rige la Ronda (nada está definitivamente acordado hasta que no lo esté la totalidad de los capítulos) dentro del plazo establecido (diciembre de 2006).

La OMC ha desempeñado un papel significativo en un mundo cada vez más globalizado. Es la organización en que se basa jurídica e institucionalmente el sistema multilateral de comercio en la actualidad. Hasta el nacimiento de la OMC el marco multilateral regulador del comercio internacional venía dado por el GATT. La OMC supone un paso adelante. Por un lado, al comercio de mercancías regulado por el GATT, se añaden sectores no incluidos en éste, servicios (GATS) y aspectos de propiedad intelectual relacionados con el comercio (ADPIC), y por otro lado, se refuerza el mecanismo de solución de diferencias que garantiza la aplicación de los Acuerdos.

Desde su creación ha tenido que afrontar nuevos retos extendiendo su ámbito de debate a nuevas áreas: tecnología de la información, temas de Singapur (relación entre comercio e inversión, interacción entre comercio y política de competencia, transparencia en la contratación pública y facilitación de comercio), comercio y normas sociales, comercio electrónico, como quedó reflejado en las dos

primeras Conferencias Ministeriales celebradas tras su creación en Singapur y Ginebra.

*Nuevos desafíos:  
Conferencias  
Ministeriales y nueva  
Ronda de  
negociación*

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

*Acuerdo de Doha  
noviembre de 2001:  
negociación agenda  
ampliada*

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

En particular, el Acuerdo de Doha respondía al objetivo de negociar en la OMC una agenda de temas más amplia que la llamada agenda incorporada, con negociaciones ya decididas en la Ronda Uruguay que se limitaba a agricultura, servicios y aspectos de la propiedad intelectual relacionados con el comercio.

La Ronda Doha ha supuesto, además, un claro compromiso con el desarrollo.

La Agenda de Doha estableció unos objetivos ambiciosos para proseguir la liberalización del comercio en bienes agrícolas, no agrícolas y servicios, fortalecer y aclarar las reglas del sistema multilateral de comercio y contemplar la extensión de las disciplinas multilaterales a nuevas áreas relacionadas con el comercio.

En el desarrollo de la Agenda Doha, se celebró la V Conferencia Ministerial (Conferencia de Cancún) los días 10 al 14 de septiembre de 2003. El objetivo de la Conferencia era la revisión a medio plazo del desarrollo de las negociaciones de Doha. Antes de la Conferencia y de acuerdo con el mandato de Doha y las fechas previstas en el mismo, se tenían que haber cumplido en diversas áreas de la negociación unos plazos que, no obstante, no se cumplieron dadas las posiciones divergentes entre los Miembros.

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

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

*No se logran  
objetivos en Cancún*

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

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

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

A pesar de los esfuerzos realizados por el Presidente del Consejo General para llegar a conclusiones sustanciales en la reunión del Consejo General de 15 y 16 de diciembre de 2003, 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.

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

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

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

El marco establecido se concentró en las áreas más decisivas de la negociación, aunque se subrayó que la negociación debería abordar, también, con el mayor interés, el resto de los temas comprendidos en la agenda Doha. Los elementos fundamentales eran los siguientes: agricultura (competencia de las exportaciones, ayudas internas, acceso a los mercados y el algodón), NAMA (acceso a los mercados para productos no agrícolas), servicios, facilitación de comercio y desarrollo.

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

A partir de este marco, era preciso desarrollar los trabajos en la línea marcada por la Decisión del 1 de agosto y esforzarse para culminar con éxito las negociaciones,

alcanzando unos resultados equilibrados que fortaleciesen el sistema multilateral de comercio y abrieran nuevas oportunidades, con el comercio como motor de desarrollo, a todos los Miembros de la OMC, tanto desarrollados como en desarrollo.

En el marco de esta decisión, reanudaron su actividad en Ginebra todos los grupos de negociación para poder avanzar técnicamente. El avance de estas negociaciones era laborioso y fue necesario un nuevo impulso político para que progresaran las negociaciones de cara a la Conferencia Ministerial de diciembre de 2005 en Hong-Kong, y en la que deberían concretarse las modalidades de negociación en los diversos sectores para la fase final de las negociaciones.

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

Es necesario acudir a  
Miniministeriales para  
alcanzar dicho  
acuerdo

Se realizaron distintas Miniministeriales con el objetivo de alcanzar dicho acuerdo: la reunión de Davos del 29 de enero de 2005 supuso el primer impulso político de las negociaciones, una Miniministerial en Kenia a principios de marzo, y una Miniministerial al margen de la reunión de Ministros de la OCDE en mayo sirvieron para constatar el estado de la situación en NAMA y servicios.

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

Los tres pilares de  
negociación:

*Los tres grandes pilares* eran: agricultura, servicios y NAMA

Agricultura

*Agricultura:* las negociaciones eran intensas. La negociación agrícola en la OMC se centró en el establecimiento del método de cálculo de los equivalentes *ad valorem* (AVE), ya que, para poder clasificar cada producto en una de las bandas de reducción arancelaria que se establecerán posteriormente, era necesario expresar todos los aranceles en términos *ad valorem*. Una vez que se resolviera este aspecto había que pasar a la consideración de las bandas y fórmulas aplicables, es decir, entrar en la verdadera negociación de las modalidades, cuestión en la que, con independencia del compromiso político de agosto, quedaba bastante por avanzar.

NAMA

*NAMA:* se seguían barajando varias fórmulas, entre ellas la propuesta de la UE. Se trataba de analizar los distintos enfoques (tres, cuatro o cinco) que permitieran a los Miembros evaluar cuales serían los resultados según una u otra fórmula y analizar las implicaciones para sus intereses ofensivos y defensivos. Sólo cuando se dispusiera de este abanico de enfoques, podrían empezar las verdaderas negociaciones.

Servicios

*Servicios:* se estaba a la espera de las ofertas revisadas. La UE, cuya propuesta a nivel de 15 era la más ambiciosa, la mejor de las presentadas en Ginebra, presentó

su oferta revisada, básicamente con reajustes de la oferta de 2003 para tener en cuenta la UE a 25. Se incorporaban nuevos compromisos limitados y en Modo 4 (prestación de servicios mediante la presencia de personas físicas de un Miembro en el territorio de cualquier otro Miembro) había una ampliación muy limitada de la cobertura sectorial.

## 6.2. La Conferencia Ministerial de Hong Kong: diciembre 2005

La presentación del Proyecto de Declaración Ministerial tuvo lugar el 26 de noviembre del año 2005 en una reunión de Jefes de Delegación. Desde la distribución del Proyecto de Declaración Ministerial el 26 de noviembre se vivió una intensa actividad, dado que se pretendía ultimar cuanto antes el texto que iba a servir de base para los debates de los Ministros en diciembre en Hong Kong. Los aspectos más conflictivos eran: agricultura, NAMA y desarrollo.

Aunque no fue objeto de negociación, puede atribuirse a la celebración de esta Conferencia dos avances, realizados antes de la propia Conferencia Ministerial, relacionados con el paquete de desarrollo de Doha:

- El 29 de noviembre de 2005 se concedió a los Países Menos Adelantados (PMA) una prórroga hasta el 1 de julio de 2013 para la entrada en vigor de su obligación de otorgar protección a las marcas de fábrica o de comercio, el derecho de autor, las patentes y otros derechos de propiedad intelectual.

- Con el fin de resolver definitivamente el problema de acceso a los medicamentos por parte de los países que no cuentan con suficiente capacidad de fabricación de medicamentos y no pueden beneficiarse de la posibilidad de conceder licencias obligatorias para la fabricación de productos bajo patente, el 6 de diciembre de 2005 se acordó la enmienda del artículo 31 de ADPIC mediante la inclusión de un nuevo artículo 31 bis, que sustituye a la exención temporal contenida en la Decisión del Consejo General de 30 de agosto de 2003.

Aunque en la Conferencia Ministerial de la OMC, celebrada entre el 13 y el 18 de diciembre de 2005 en Hong Kong, no se establecieron las modalidades plenas para la última fase de la negociación, el resultado fue moderadamente positivo, abriendo el camino para el establecimiento de dichas modalidades y haciendo concebir esperanzas de que esta Ronda para el Desarrollo llegue a buen fin.

En los distintos ámbitos de negociación se han logrado avances destacables, teniendo en cuenta que el capítulo de Desarrollo es de aplicación inmediata mientras que el resto se ejecutarán cuando finalice la Ronda. Los avances más importantes se han producido en el pilar de competencia de las exportaciones de las negociaciones agrícolas y en el paquete acordado a favor de los PMA, pero además se aprobaron unas fechas ambiciosas para la definición de modalidades en Agricultura y NAMA (abril de 2006) y para establecer las listas provisionales de compromisos (31 de julio de 2006) incluidos los servicios.

*Dos logros en Hong Kong: para PMA, prórroga en obligación de protección de derechos de la propiedad intelectual, y fin de problema de acceso a medicamentos*

*Avances Ronda Doha: paquete para PMA, fechas modalidades en agricultura, NAMA y listas compromisos, vínculo acceso al mercado Agricultura-NAMA (párrafo 24)*

El párrafo 24 de la Declaración de Hong Kong establece explícitamente un vínculo entre el nivel de ambición en acceso al mercado para la agricultura y para NAMA compatible con las necesidades de tratamiento especial y diferenciado para los PVD, pero no cita la ambición en las negociaciones de acceso al mercado en servicios.

### 6.3. **Ámbito de aplicación**

#### 6.3.1. **Desarrollo**

*Ámbito de aplicación:*

*Desarrollo*

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

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

Asimismo, se ha concretado un trato especial y diferenciado a favor de los países en desarrollo en cuanto a su apertura para bienes agrícolas e industriales y para servicios.

#### 6.3.2. **Agricultura**

*Agricultura*

La UE ha aceptado fijar el año 2013 para la eliminación total de las subvenciones a la exportación de productos agrícolas, al mismo tiempo que se aplicarán de manera paralela, disciplinas de control a los instrumentos de apoyo a las exportaciones que utilizan otros países (créditos a la exportación, actuaciones distorsionantes de las empresas comerciales del estado y ayuda alimentaria salvo en casos de emergencia). Una parte sustancial de la eliminación se habrá efectuado a la mitad del período de aplicación.

Se ha definido el mecanismo de reducción de la ayuda interna a la agricultura distorsionante del comercio, dejando para la primavera de 2006 la fijación de los porcentajes pertinentes.

Se ha definido, asimismo, el número de tramos de reducción de los aranceles para mejorar el acceso a los mercados. Habrá mejora de acceso en todos los productos.

#### 6.3.3. **Productos no agrarios**

*NAMA*

Se ha adoptado una fórmula de desarme arancelario (conocida como fórmula suiza) por la que se reducirán más los aranceles más altos. Queda pendiente sin embargo la determinación del grado de apertura y de los sectores en los que se hará un esfuerzo adicional.

Se asegura a los países en desarrollo la no reciprocidad plena y un trato más favorable.

### 6.3.4. Servicios

Se decide intensificar las negociaciones de comercio de servicios para ampliar el número de sectores y los modos de prestación.

*Servicios*

Estas negociaciones se llevarán a cabo tanto a solicitud de un País Miembro como de forma plurilateral.

#### 6.3.4.1. Estado de la situación de las negociaciones

Para cumplir con la fecha límite de abril, se han llevado a cabo reuniones técnicas en Ginebra. A pesar de que parecía haber un entendimiento general de que ha de hacerse todo lo posible para que la Ronda acabe en el año 2006 y para que se cumplan los plazos establecidos en Hong Kong, lo cierto es que las semanas van pasando sin que se logren avances significativos.

*Reuniones técnicas en Ginebra para cumplir fechas*

En este sentido, se están llevando a cabo reuniones a nivel de altos funcionarios en distintos formatos. Ni las reuniones de París sobre agricultura de los días 27 y 28 de febrero y 1 de marzo, ni los preparativos en Ginebra para la reunión de Ministros del G6 de Londres, ni la reunión de Londres de 10 y 11 de marzo han permitido grandes avances.

Para el avance es clave que haya disposición por parte de los PVD emergentes para hacer aportaciones en NAMA y servicios. La posición de Brasil y la India en NAMA está condicionada por dos aspectos:

- Por la contribución que la UE realice en agricultura y
- Por sus temores a que el gran beneficiario de esta ronda sea China.

En la actualidad, en *agricultura*, las simulaciones de acceso al mercado han sido de escasa utilidad, al no haberse establecido una metodología para el tratamiento de los incrementos de los contingentes arancelarios para los productos sensibles, que es un aspecto esencial de la mejora de acceso al mercado resultante de las negociaciones.

*Claves en la negociación: en Agricultura, productos sensibles; en NAMA, coeficientes fórmula; en Servicios, demandas plurilaterales; en Reglas, prioridades*

En cambio, las simulaciones de *NAMA* pueden ser útiles. Del análisis actual de las simulaciones parece confirmarse que únicamente una fórmula suiza con un coeficiente de 15 como máximo daría lugar a una reducción apreciable en los derechos aplicados por los PVD.

En relación con las negociaciones de *servicios*, en Hong Kong se fijó el plazo del mes de febrero o lo antes posible después de esa fecha para la presentación de demandas plurilaterales. Tras una intensa actividad en los últimos dos meses, las demandas plurilaterales se han desarrollado desde principios de año por los principa-

les países interesados en la apertura de los mercados de servicios, han sido presentadas 21 demandas colectivas o plurilaterales, siendo las últimas las relativas a transporte aéreo, modo 4 y modos 1 y 2, distribución y exenciones NMF.

A pesar de los esfuerzos continuados de Lamy para conseguir cerrar el triángulo de mayor esfuerzo comunitario en acceso al mercado, mayor esfuerzo por parte de EEUU en cuanto a la caja azul y los pagos contra-cíclicos en agricultura y mayores concesiones de los países en desarrollo emergentes en NAMA, de modo que se puedan cerrar las modalidades de agricultura y NAMA, esto no se ha conseguido ni para finales de abril ni, como después propuso Lamy, para finales de junio. Para facilitar el logro de los acuerdos necesarios, Lamy propuso intentar acordar las modalidades de negociación de agricultura y NAMA para finales de junio, partiendo de dos documentos preparados por los Presidentes de los respectivos grupos de negociación para que sirvieran de base a los Ministros para acordar las modalidades. Sin embargo, tampoco las reuniones de finales de junio que han tenido lugar en Ginebra con abundante participación ministerial han permitido llegar al acuerdo sobre las modalidades de negociación de agricultura y NAMA.

La fecha clave definitiva es la de finales de julio, en la que, además de los componentes de las modalidades de agricultura y NAMA, habrá que acometer otros aspectos igualmente importantes de la negociación: servicios, reglas, facilitación del comercio, trato especial y diferenciado a los países en desarrollo, facilitación del comercio y mayor protección de las Indicaciones geográficas que también son elementos importantes del paquete del *single undertaking*, que permita iniciar la preparación de las listas de compromisos a tiempo para terminar la Ronda en una fecha en que el presidente de EEUU pueda hacer uso de la autoridad concedida por el Congreso para negociaciones comerciales internacionales (*Trade Promotion Authority*), que termina en julio de 2007.

Según el Comisario Mandelson es preciso que EEUU haga una oferta de reducir su límite total de subvenciones agrícolas distorsionantes al menos hasta 15.000 millones de dólares, en lugar de los 22.600 millones de dólares que resultaban de su oferta de octubre de 2005. Según el Ministro brasileño Amorim, para que pueda haber un acuerdo es preciso que la UE ofrezca mejoras de acceso al mercado agrícola e indique claramente qué está dispuesta a hacer en relación con la mejora de acceso al mercado para los productos agrícolas declarados sensibles, EEUU debe dar señales concretas de lo que podría recortar su ayuda agrícola interna, y es preciso acordar cómo tratar los productos especiales agrícolas de los países en desarrollo y cuánto tendrán estos que reducir sus aranceles no agrícolas en comparación con las reducciones de los países desarrollados.

Por su parte, la negociadora de EEUU, Susan Schwab, ha recordado que las mejoras de acceso al mercado que se contuvieran en la fórmula se van a ver minadas por tres excepciones: los productos sensibles (para todos), y dos excepciones para los países en desarrollo: los productos especiales y la cláusula de salvaguardia especial; el secretario de Agricultura de EEUU incidió al evaluar en el 93 o 94 por 100 las exportaciones de EEUU a países en desarrollo que podrían verse blo-

queadas por las excepciones incluso antes de considerar los efectos del mecanismo de salvaguardia especial.

En el ámbito comunitario se ha producido un cierto debate sobre las expresiones del comisario Mandelson en la reunión del Comité de Negociaciones Comerciales (CNC) de 30 de junio. Algunos Estados miembros han interpretado que el Comisario, estaba mejorando la oferta comunitaria de 28 de octubre de 2005 sin que otros Miembros de la OMC hubieran dado muestras de aproximación de sus posiciones hacia un terreno común. Sin embargo, la Comisión sostiene que el Comisario mantuvo, en el CNC y en el *Green room*, la misma posición que había planteado en el Consejo ante los Estados miembros. En su intervención en el CNC el Comisario se limitó a indicar que la UE estaba dispuesta a mostrar flexibilidad a acercarse al recorte arancelario medio del G20, y aclaró que la UE considera que el nivel resultante de la propuesta del G20 no es el 54 por 100 como se ha indicado a menudo, sino el 51 por 100 (sería exactamente el 51,6 por 100) y no ha aceptado ninguna cifra; la Comisión aduce que se ha limitado a indicar un nivel de referencia hacia el que se moverá, condicionadamente a que los demás socios muestren también flexibilidad, que resulta ser menor de lo que se decía. La Comisaria Fischer-Böel ha reiterado que Mandelson no ha planteado nada nuevo que no hubiese presentado con anterioridad al Consejo, que para la UE no son aceptables recortes superiores al 60 por 100 en los productos de la banda superior y que es necesario determinar el tratamiento de los productos sensibles —la desviación para éstos del recorte general debe ser superior al 50 por 100 (la propuesta comunitaria es 2/3) y el cálculo de los contingentes arancelarios debe ser en función de las importaciones y no de un determinado porcentaje del consumo—. También recordó la necesidad de disponer de cláusula de salvaguardia especial para algunos productos. Sostiene que el término clave es el de «reducción media», pero la posibilidad de limitar los recortes en las bandas superiores a costa de reducciones arancelarias mayores en las bandas inferiores preocupa extraordinariamente a los países mediterráneos, principales productores de frutas y hortalizas, entre ellos España. Algunas de las delegaciones que han apoyado la táctica de la Comisión recuerdan que si las negociaciones fracasan ahora, se agotará el crédito obtenido por la Comunidad por la reforma de la PAC sin obtener nada a cambio.

En Ginebra comienza a detectarse un sentimiento pesimista en cuanto a las posibilidades de cubrir las expectativas que se habían marcado para que a finales de julio se pueda alcanzar un acuerdo global, y se ha solicitado a Lamy que actúe de facilitador mediante reuniones bilaterales, en particular con los miembros del G6, para tratar de reconducir la situación para finales de julio. Sin embargo, no se ha encargado a Lamy que prepare un nuevo texto de modalidades bajo su responsabilidad.

No se ha acordado ninguna fecha concreta para nuevas reuniones ministeriales, aunque se ha sugerido la posibilidad de un encuentro de jefes de Gobierno entre EEUU, la UE, Brasil, la India, Japón y Australia, que podría tener lugar en los márgenes de la Cumbre del G8 que tendrá lugar en julio.

Esta posibilidad de una cumbre de Jefes de Gobierno ya fue avanzada en su día por Lula da Silva y Blair.

#### 6.4. Adhesiones a la OMC

Si la Ronda de Doha implica un impulso al multilateralismo en cuanto a la profundización en los compromisos adquiridos, paralelamente hay que hablar de las adhesiones a la OMC (1) que suponen igualmente un impulso, esta vez en cuanto a la cantidad de países vinculados por las normas multilaterales. En la actualidad la OMC cuenta con 149 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 de los últimos tiempos fue, sin duda, la de China en 2001. En efecto, con su adhesión —que ha supuesto un paso decisivo tanto para la OMC como para China— se incorpora una economía de la mayor importancia al sistema multilateral de comercio, reforzándose la vocación mundial de la OMC que lo encarna.

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 situada entre las mayores potencias del comercio mundial, por lo que también se está convirtiendo en un protagonista clave de la OMC.

*Arabia Saudita y Tonga se incorporaron en diciembre de 2005*

Las adhesiones que tuvieron lugar en 2003 fueron las de Armenia y la Ex-República Yugoslava de Macedonia. La adhesión de Nepal se produjo el 23 de abril de 2004, y la de Camboya, el 13 de octubre de 2004. Arabia Saudita es Miembro de pleno derecho de la OMC desde el 11 de diciembre de 2005. La Sexta Conferencia Ministerial de la OMC en Hong Kong aprobó las condiciones de adhesión de Tonga. Tonga no sólo pasará a convertirse en el 150 Miembro de la Organización, sino que también será el cuarto Estado insular del Pacífico que ingresa en la OMC, tras Fiji, Papua Nueva Guinea y las Islas Salomón. Junto a estas adhesiones ya concluidas, existen 31 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

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

de Argelia o Andorra por su cercanía para España y la CE. La UE apoya una pronta adhesión de Rusia y espera se complete el proceso lo antes posible. En la actualidad, se encuentran en avanzado estado de negociaciones las adhesiones de Ucrania y Vietnam.

*Rusia, Ucrania y Vietnam pueden ser los siguientes:*

También el Consejo General ha establecido grupos de trabajo para examinar las solicitudes de adhesión de Afganistán, Iraq, Irán y Santo Tomé y Príncipe.

### **6.5. Contenciosos comerciales más importantes**

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.

*Principales contenciosos comerciales*

#### **6.5.1. Foreign Sales Corporations «FSC» de EEUU**

Un conflicto de gran importancia, y que data ya de antiguo (con distintas formulaciones, se remonta a 1981) es el de las *Foreign Sales Corporations (FSC)*, que tiene su origen en la práctica fiscal estadounidense de conceder a las empresas de EEUU beneficios fiscales especiales ligados a las exportaciones realizadas a través de las FSC, filiales en paraísos fiscales. Ante un requerimiento del Órgano de Solución de Diferencias, a instancias de la CE, en el año 2000, EEUU ya modificó su legislación, adoptando la ETI (*Extraterritorial Income Act*) que, sin embargo, no supuso cambios sustanciales en cuanto a los efectos sobre el comercio. Por ello, tras un nuevo panel de aplicación y la posterior apelación estadounidense, a principios de 2002 el Órgano de Apelación declaró la nueva legislación incompatible con los principios de la OMC. En consecuencia, dado que EEUU no había puesto su sistema de acuerdo con las normas de la OMC, la CE impuso sanciones a EEUU a partir de 1 de marzo de 2004, consistentes en un arancel adicional del 5 por 100 que se incrementaría un 1 por 100 mensual acumulativo hasta marzo de 2005, sobre productos contenidos en la lista final de productos susceptibles de sanción que la OMC aprobó en mayo de 2003, cuando autorizó a la Comunidad a imponer sanciones comerciales a EEUU por un valor de 4.043 millones de dólares anuales como contrapartida a las ayudas fiscales que Washington concedía a sus empresas exportadoras.

*«Foreign Sales Corporations» de EEUU*

El legislativo de EEUU discutió durante 2004 y 2005 un nuevo proyecto de texto legislativo, llegándose a un texto definitivo que es la ley denominada *American Jobs Creation Act*, firmada por Bush el 25 de octubre de 2004 y que entró en vigor el 1 de enero de 2005. El punto central de esta nueva Ley es la reducción del impuesto de sociedades del 35 por 100 al 32 por 100 para los fabricantes nacionales, aunque el ámbito de las empresas que pueden beneficiarse es muy amplio, ya que algunos subsectores de servicios también disfrutaban de este tipo impositivo reducido. Se calcula que el coste para el fisco americano de esta medida en los primeros diez años de su aplicación será de unos 76,5 MM\$.

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

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

El informe del panel, hecho público el 30 de septiembre de 2005, fue contrario a los intereses de EEUU, que lo recurrió ante el Órgano de Apelación. El informe del Órgano de Apelación fue circulado el 13 de febrero, y sigue dando la razón a la Comunidad. Ha sido adoptado por el OSD en su reunión de 14 de marzo. De acuerdo con las disposiciones del Reglamento 171/2005, la Comunidad tiene 60 días a partir de ese momento para derogar o modificar el Reglamento, sin lo cual se restablecerán los derechos arancelarios adicionales del 14 por 100 a los productos de la lista publicada. El Reglamento prevé que la Comisión publicará un anuncio en el DOCE con la confirmación de las sanciones antes de que concluya el plazo.

En el Congreso estadounidense se ha presentado una propuesta, de 8 de marzo de 2006, del *Trade Sanction Avoidance Act*, que eliminaría las cláusulas no compatibles, pero su introducción por un solo miembro hace improbable que el proyecto legislativo consiga tramitarse.

### **6.5.2. El Sistema de Preferencias Generalizadas «SPG» en la Comunidad**

SPG-droga en la  
Comunidad

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

El informe del panel sobre el SPG-droga, publicado el 1 de diciembre de 2003, contenía unas conclusiones desfavorables para la Comunidad y, en particular, para los intereses de los países latinoamericanos beneficiarios. El informe del Órgano de Apelación de 7 de abril de 2004 revocó parte de las conclusiones del panel, en particular al desmentir 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 consti-

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

Sin embargo, el OA concluyó que la Comunidad no ha podido probar que su sistema cumpliera las exigencias de la Cláusula de Habilitación porque el SPG comunitario era un sistema cerrado, que no preveía condiciones objetivas para la concesión y la retirada de sus beneficios a todos los países que cumplieran los requisitos específicos que es preciso establecer, y que la solicitud del waiver que estaba pendiente demostraba que la Comunidad había decidido que el SPG-droga solamente fuera aplicable a los doce países elegidos, sin perjuicio de que se pudiera retirar total o parcialmente en las condiciones generales de su esquema SPG.

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

El 30 de junio de 2005 se publicó el Reglamento 980/2005 del Consejo, que establece el nuevo sistema comunitario de SPG, que se compone de tres apartados. El régimen general con una cobertura de 7.200 productos, aplicable a 179 países, un sistema más favorable (SPG+) para los países vulnerables que, entre los beneficiarios, cumplan determinados requisitos, aplicable hasta final de 2008, y el régimen de «Todo menos las armas» (EBA) aplicable a los 50 países menos adelantados (PMA).

Los países que se benefician del SPG+ pueden exportar a la UE, libres de derechos, los 7.200 productos incluidos en el SPG. Para ser beneficiarios del SPG+ los países deben cumplir una serie de requisitos: haber ratificado y aplicado los Convenios Internacionales clave (23 de los más importantes) y ofrecer información sobre el cumplimiento de este requisito; haber solicitado el tratamiento SPG+ antes de 31 de octubre de 2005 y demostrar que sus economías son dependientes y vulnerables. La Comisión ha decidido conceder estas condiciones más favorables a cinco países andinos (Bolivia, Colombia, Ecuador, Perú y Venezuela), a seis países de América Central (Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua y Panamá), así como a Moldavia, Georgia, Mongolia y Sri Lanka.

### **6.5.3. Grandes aeronaves civiles «AIRBUS-BOEING»**

En octubre de 2004, EEUU —el primero en presentarlas— y la Comisión —inmediatamente después— solicitaron recíprocamente consultas, en el marco del Entendimiento de Solución de Diferencias de la OMC, por las ayudas a AIRBUS y a BOEING respectivamente. Las consultas, paso previo al planteamiento de un conflicto formal o

*Grandes aeronaves civiles (AIRBUS-BOEING) en EEUU y en la Comunidad*

«panel», tuvieron lugar en noviembre de 2004 sobre la base del intercambio de numerosa información. En síntesis, EEUU considera que las ayudas al lanzamiento de AIRBUS son prohibidas o recurribles de acuerdo con lo establecido en el Acuerdo de Subvenciones y Medidas Compensatorias de la OMC (ASMC) por depender de los resultados de exportación o causar efectos desfavorables en otros miembros. Asimismo, EEUU considera concluido el Acuerdo Bilateral UE-EEUU de 1992, por su incumplimiento por parte comunitaria.

La CE considera que las ayudas a BOEING constituyen subvenciones de acuerdo con el ASMC que causan igualmente efectos adversos en países terceros. Sin embargo, considera que el Acuerdo Bilateral de 1992 sigue vigente ya que la parte americana no ha respetado su contenido en materia de terminación (solicitar consultas previamente y anunciar su terminación con un preaviso de 1 año).

El 11 de enero de 2005, pocos días antes de la finalización del período de consultas, EEUU y la CE adoptaron un acuerdo que permitió congelar el conflicto temporalmente. Los elementos fundamentales fueron: las partes acordaron darse un período de 3 meses, para negociar un nuevo acuerdo en sustitución del existente de 1992, durante el cual convienen no solicitar paneles ante la OMC y no comprometer ayudas nuevas al desarrollo o a la producción; se determinaría qué son subvenciones y cuáles de ellas quedarían prohibidas, serían recurribles o estarían permitidas; el acuerdo afectaría a BOEING y AIRBUS y se preveían mayores compromisos de transparencia, solución de diferencias, y posible retirada de las partes pudiendo prorrogarse tras un año de funcionamiento.

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

En las negociaciones se ha planteado como alternativa al actual sistema de ayudas la posibilidad de cambiar las ayudas al lanzamiento por ayudas a la I+D (dentro de ellas AIRBUS pide que se instrumenten mediante ayudas no reembolsables), pero los Estados miembros de AIRBUS no la han aceptado a corto plazo.

El 30 de mayo de 2005, el Comisario Mandelson envió una carta a los ministros de los Estados miembros de AIRBUS en la que señalaba la posibilidad de negociar una rebaja en un 30 por 100 del porcentaje de ayudas al lanzamiento que estaba permitido en el Acuerdo Bilateral de 1992 para la construcción de aviones AIRBUS.

El día 31 de mayo de 2005, EEUU solicitó formalmente la constitución de un panel y la Comunidad hizo lo mismo inmediatamente. Hubo una tercera ronda de consultas el 3 de agosto.

El 20 de julio de 2005, el OSD acordó la constitución de los respectivos paneles. Quedó pendiente la aprobación del inicio del procedimiento del Anexo V del ASMC (la fase de investigación prevista en el ASMC que permite a las partes la recopilación de información sobre perjuicio grave). Tras arduas negociaciones sobre el procedimiento para la recopilación de la información en la fase de investigación, en septiembre se logró acordar un procedimiento para garantizar la confidencialidad de la información, distinguiendo entre «información confidencial» e «información confidencial altamente sensible». El período establecido para la recogida de información era de 60 días a partir de 23 de septiembre.

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

El 20 de enero de 2006, la Comisión presentó en la OMC una solicitud adicional de panel en el caso contra BOEING. Se trata de una aclaración de carácter procedimental que considera necesaria frente a la posición de EEUU que, unilateralmente y sin fundamento alguno, ha decidido no contestar a una serie de preguntas en el procedimiento del Anexo V, bloqueando, además, cualquier intento de la CE de obtener del panel una decisión sobre el ámbito concreto del caso.

El contenido de la solicitud afecta a las ayudas subfederales (incluidas las de los Estados de Washington, Kansas e Illinois), a las ayudas de la NASA (programas de *High Speed Research, Advanced Subsonic Technology, Aviation Safety, Quiet Aircraft Technology, High Performance Computing and Communication, Research and Technology Base*, etcétera), a las ayudas del *Department of Defense* (DoD), del *Department of Commerce*, del *Department of Labour*, y a los incentivos fiscales federales (FSC).

El 31 de enero 2006, EEUU ha solicitado nuevas consultas a la CE y a los cuatro Estados miembros. En estas nuevas consultas, EEUU han incluido los apoyos al lanzamiento de todos los modelos, la modernización de las fábricas, el perdón de las deudas y el Plan de I+D español para el sector aeronáutico. Para las consultas de 23 de marzo, EEUU ha remitido una nueva lista de preguntas.

En la reunión del Órgano de Solución de Diferencias del 2 de febrero, la CE solicitó un grupo especial para incluir los programas que se habían excluido del grupo especial inicial, pero EEUU ha rechazado esta primera solicitud.

Estas solicitudes recientes han complicado aún más el procedimiento, pero en las últimas semanas ha habido movimientos de acercamiento por parte de EEUU, que

abren la posibilidad de que la CE y EEUU se pongan de acuerdo para reanudar las negociaciones.

Se han establecido otros dos paneles adicionales aunque todavía no está lista su composición: el 17 de febrero de 2006, se estableció el segundo panel DS317 bis, y el 9 de mayo de 2006, el DS316 bis.

Estados Unidos han bloqueado de forma continua la iniciación de un nuevo procedimiento del Anexo V que solicitaba la CE, en las reuniones del Órgano de Solución de Diferencias (OSD). Pero la CE transmitió (el 22 de mayo) al Facilitador preguntas del Anexo V. Las preguntas son sustancialmente idénticas a las preguntas presentadas en el procedimiento del Anexo V anterior, pero se han añadido algunas preguntas nuevas.

#### **6.5.4. Azúcar en la Comunidad**

*Azúcar en la  
Comunidad*

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

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

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

En conclusión, el panel ha desestimado los argumentos de la Comunidad en los dos cargos fundamentales y ha concluido que la Comunidad ha concedido desde 1995 subvenciones a la exportación en el sentido del artículo 9.1.a) del Acuerdo de Agricultura a las exportaciones equivalentes del azúcar ACP/India y también ha concedido desde 1995 subvenciones a la exportación en el sentido del artículo

9.1.c) del Acuerdo de Agricultura a las exportaciones de azúcar C. La circulación pública del informe final tuvo lugar el 15 de octubre del año 2004. La Comunidad Europea apeló la decisión del panel el 13 de enero del año 2005. El informe del Órgano de Apelación ha circulado el 28 de abril del año 2005 y confirma esencialmente las conclusiones del panel. El OSD adoptó el informe del órgano de Apelación el 19 de mayo de 2005. Como consecuencia de los resultados del panel, la Comunidad tendrá que modificar su regulación del azúcar más allá de lo que se había propuesto.

La Comisión ha presentado un proyecto de reforma de la organización común del mercado (OCM) del azúcar que, entre otras cosas, supondrá una notable rebaja de los precios garantizados. El Protocolo del azúcar (número 3), anejo al Acuerdo de Cotonou garantiza a una serie de países ACP la compra por la UE de ciertas cantidades anuales de azúcar a precios garantizados, que son los internos en el mercado común, mucho más altos que los del mercado mundial. Los países ACP asumen un compromiso de suministrar esas cantidades. Para varios de ellos los ingresos que les proporciona el Protocolo azúcar es parte importante de sus economías. Por ello, la Comisión planteó y el Consejo aceptó un «*plan de acción azúcar ACP*» para atender la difícil situación en que quedarían estos países tras la reforma de la OCM del azúcar necesaria para su puesta en conformidad con las reglas de la OMC. Finalmente se ha aprobado el Reglamento 266/06 por el que se establecen medidas complementarias para los países ACP afectados.

El plazo prudencial concedido por el árbitro en el laudo de 28 de octubre de 2005 para la puesta en conformidad con las reglas de la OMC de las medidas comunitarias expira el 22 de mayo de 2006.

El 22 de febrero, el Consejo de la UE aprobó la nueva OCM del azúcar mediante el Reglamento CE 318/06, que adopta las resoluciones y recomendaciones del OSD. Esta reforma, que supone una notable rebaja de los precios garantizados será difícil no sólo para los agricultores comunitarios sino también para los ACP, convirtiéndose la CE en importador neto de azúcar. El reglamento también incluye el mandato para que la Comisión adopte las medidas de aplicación necesaria. Se ha aprobado también el reglamento de la Comisión 493/2006, de 27 de marzo de medidas transitorias, y la Comisión ha declarado, en la reunión del OSD de 15 de mayo, que el resto de medidas de aplicación se adoptarán rápidamente y se notificarán al OSD.

Sin embargo, los denunciantes rechazan que la Comunidad haya puesto su régimen en conformidad con las reglas de la OMC.

### **6.5.5. Indicaciones geográficas en la Comunidad**

El 9 de julio de 1999, bajo las normas del GATT, EEUU ya pidió consultas sobre la normativa comunitaria de Indicaciones geográficas. El 4 de abril de 2003 EEUU solicitó consultas sobre la regulación comunitaria de Indicaciones geográficas. A las consultas se unieron muchos países, dada la existencia de una gran oposición entre

*Indicaciones  
geográficas en la  
Comunidad*

la interpretación de la protección que deben conceder las IG por parte de los reclamantes (en particular los países del nuevo mundo) y la UE y los países que defienden su modelo de protección fuerte (los europeos y algunos PVD interesados en obtener protección para sus productos tradicionales de calidad). Las consultas se celebraron el 27 de mayo, y la Comunidad recibió listas de preguntas de EEUU, Nueva Zelanda y Australia.

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

La constitución del panel se acordó el 2 de octubre de 2003. Los informes del panel de 15 de marzo de 2005 se ocupan de tres asuntos: en primer lugar, las condiciones de reciprocidad y equivalencia, donde señalan que la legislación de la CE no es compatible con las normas de la OMC en determinados aspectos, entre los que se encontrarían, las condiciones de equivalencia y reciprocidad sobre la posibilidad de obtener una protección, el proceso de demanda de registro en tanto que exige un examen y una transmisión del dossier por un gobierno, las estructuras de participación en tanto que la CE exige una participación de los gobiernos; en segundo lugar, la relación o coexistencia entre las indicaciones geográficas y las marcas registradas depositadas con anterioridad, sobre lo que el panel afirma que el sistema de coexistencia entre IG y marcas acata las normas de la OMC, resultado contrario a las tesis de EEUU, que propone que sólo se proteja al primero en ser registrado (*prior in tempore potior in iure*); y, por último, la interpretación sobre la protección de las IG traducidas, sobre lo que el panel concluye que el registro de una IG no confiere un derecho positivo a utilizar el nombre en otra versión lingüística no registrada.

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

Los informes del panel no fueron recurridos, y el 20 de abril de 2005, el Órgano de Solución de Diferencias (el «OSD») adoptó los mismos. Como consecuencia de sus conclusiones, la Comunidad tendrá que modificar de nuevo el reglamento CEE 2081/92 del Consejo, de 14 de julio de 1992, relativo a la protección de las indicaciones geográficas y denominaciones de origen protegidas, que es aplicable a los productos agrícolas, transformados o no, y a los productos alimenticios, incluido el vinagre y

las aguas de manantial, pero no a los vinos y licores, de manera que la modificación del texto legal dé entrada a las solicitudes de registro de denominaciones geográficas extracomunitarias y haga desaparecer la obligación de que las solicitudes se tramiten a través del gobierno de procedencia, para lo que la Comunidad precisa de un «plazo prudencial».

El 9 de junio de 2005, las partes notificaron al OSD que se habían puesto de acuerdo en que el plazo prudencial expirase el 3 de abril de 2006.

El 23 de diciembre de 2005, la Comisión Europea propuso al Consejo un Reglamento revisado sobre indicaciones geográficas para los productos agrícolas y los productos alimenticios por el que se aplicarían las recomendaciones y resoluciones del OSD. Esta propuesta es actualmente objeto del procedimiento legislativo aplicable, ante el Consejo y el Parlamento Europeo (para obtener de éste su opinión no vinculante bajo el procedimiento de consulta, según el artículo 37 del Tratado). El 20 de marzo de 2006 el Consejo de Agricultura aprobó la propuesta de la Comisión por mayoría cualificada, con el voto en contra de Países Bajos.

#### **6.5.6. Organismos Genéticamente Modificados (OGM) en la Comunidad**

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

*OGM en la  
Comunidad*

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

El USTR presentó su solicitud de consultas el 14 de mayo de 2003. Las medidas comunitarias concretas que se incluyeron para su discusión en las consultas son las siguientes:

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

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

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

Estados Unidos argumentó que la moratoria para la concesión de nueva autorizaciones por la Comunidad no tiene base científica, mientras que la Comunidad sostenía que utiliza el principio de precaución y tiene todo el derecho a establecer una reglamentación que asegure que las OGM solamente se ponen en el mercado tras una cuidadosa evaluación del riesgo.

Las consultas tuvieron lugar en Bruselas el 25 de mayo de 2003 y los americanos consideraron que no habían sido útiles. La constitución del panel se acordó en la reunión del OSD del 29 de agosto de 2003 y su composición se decidió por el Director General de la OMC el 4 de marzo del año 2004.

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

Mientras avanzaba el procedimiento, en cumplimiento de la nueva normativa comunitaria establecida en la directiva 2001/18/CE, que tenía que ser transpuesta por los Estados miembros para 17 de octubre de 2002 y los reglamentos 1829 y 1830 de 2003, desde 2004 la Comisión ha ido autorizando nueve variedades de productos OGM, siempre mediante el procedimiento de comitología, como una decisión propia, al no poder obtener la mayoría cualificada de los Estados miembros.

En el informe provisional del panel, circulado a las partes con carácter confidencial el 7 de febrero de 2006 pero que ha sido ampliamente aireado en los medios de comunicación, el panel declara contraria a las normas multilaterales del comercio la moratoria en la aprobación de productos agrícolas genéticamente modificados, porque incumple la normativa del acuerdo sobre medidas sanitarias y fitosanitarias (SPS) de la OMC. Además considera que las medidas provisionales adoptadas por seis Estados miembros (Francia, Austria, Italia, Luxemburgo, Grecia y Alemania) son contrarias también a las disposiciones del acuerdo SPS porque no se basan en análisis científicos de riesgo.

Las conclusiones que pueden extraerse del contenido del informe provisional son las siguientes:

- El panel no cuestiona la reglamentación comunitaria actual sobre OGM (directiva 2001/118 y reglamentos 1829 y 1830 de 2003). Ninguna de las partes ha cuestionado la nueva legislación comunitaria, sino únicamente aspectos de procedimiento y legislación anterior.

- El informe provisional se limita a abordar dos aspectos relacionados con la aplicación práctica de la legislación comunitaria: la aplicación de la legislación comunitaria anterior sobre una serie de productos determinados y la adopción de medidas especiales de salvaguardia por seis Estados miembros. En relación con lo primero, la Comisión sostiene que no tiene ninguna repercusión para el futuro. En relación con lo

segundo, es preciso que las medidas de salvaguardia nacionales sean examinadas de nuevo, con objeto de lograr para cada producto OGM una posición común que preserve los principios de tratamiento uniforme y libre circulación de productos agrarios. En este proceso participará la EFSA (*European Food Safety Agency*) creada por el Reglamento 178/2002, que deberá emitir un dictamen sobre las medidas de salvaguardia nacionales.

### 6.5.7. «Enmienda Byrd» en EEUU

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

«Enmienda Byrd»  
en EEUU

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

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

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

El nivel de represalias varía de año en año, ya que los importes de los reembolsos realizados con cargo a las exportaciones de cada país pueden variar. La Comunidad junto con los otros codemandantes (Brasil, Canadá, India, Japón, Corea, México) obtuvieron la autorización para imponer medidas compensatorias sobre productos americanos por el Órgano de Solución de Diferencias en su reunión del 24 de noviembre de 2004. El nivel de represalias autorizado a la UE por el daño producido por el reparto de fondos correspondiente al año fiscal de 2003 fue de 18 millones de \$, y de 27 millones para el año fiscal de 2004.

Desde el 1 de mayo de 2005, la CE ha impuesto derechos arancelarios adicionales del 15 por 100 sobre ciertos productos procedentes de EEUU (productos de acero, papel, textiles, maquinaria y maíz dulce), tal como establece el Reglamento 673/2005. Otros Miembros de la OMC también han aplicado represalias: Canadá, México y Japón.

La Cámara de Representantes y el Senado de EEUU acordaron en Conferencia, a finales de diciembre de 2005, una *Deficit Reduction Act of 2005* que, entre otras disposiciones, establece la derogación de la «Enmienda Byrd» con un período transitorio hasta 31 de septiembre de 2007. La ley fue firmada por el presidente Bush el 8 de febrero de 2006.

Esta derogación sólo será efectiva a partir de septiembre 2007, de modo que las compañías peticionarias en los procedimientos de derechos compensatorios y antidumping seguirán percibiendo estos derechos por un período considerable de tiempo adicional, dado que la distribución de fondos se hace bastantes meses después de la entrada de las mercancías. La Comisión señaló que estudiaría la derogación de la Enmienda y sus implicaciones para las empresas comunitarias a la vez que celebraría consultas con el resto de países que llevaron este caso a la OMC.

En la reunión del OSD de 17 de febrero de 2006, la Comisión declaró que la CE se reserva el derecho a seguir aplicando sanciones, y se mantiene en contacto con el resto de demandantes en el caso. Canadá, México, Tailandia, la India y Australia declararon que se reservan sus derechos de suspensión de concesiones. Indonesia se limitó a recordar que tiene un acuerdo bilateral con EEUU en este caso, e instó a la derogación de la ley lo antes posible.

Según los datos contenidos en el informe de *Customs and Border Protection* de 30 de noviembre de 2005, la distribución de fondos relacionados con importaciones procedentes de la UE han aumentado en 2005, por lo que la Comunidad podría estar autorizada a imponer sanciones por 37 millones de \$, 10 millones más que el año anterior. La Comunidad puede modificar la lista de productos sometidos a sanción a partir de 1 de mayo, fecha en que se cumple un año de la entrada en vigor de las sanciones.

El Reglamento 673/2005 del Consejo contiene dos listas, la segunda de reserva, para posibles ampliaciones de las sanciones autorizadas, que debe llevarse a cabo mediante un Reglamento de la Comisión. La segunda lista contiene 60 productos adicionales, entre los que se encuentran las mantas, taladros de mano, muebles de plástico y *sweaters* para hombre y para mujer.

#### **6.5.8. Procedimientos aduaneros aplicados por los Estados miembros de la Comunidad**

Procedimientos  
Aduaneros  
Comunitarios

El 21 de septiembre de 2004, EEUU solicitó a la UE la celebración de consultas en el marco del Entendimiento de Solución de Diferencias de la OMC por la falta de homogeneidad en la aplicación de los procedimientos aduaneros por los Estados miembros de la UE.

Estados Unidos consideraba que la diversidad de formas de aplicación de las normas y procedimientos aduaneros infringe las obligaciones contenidas en los párrafos 3 a) y b) del artículo X y también son incompatibles con el párrafo 1 del artículo X del GATT de 1994.

Las consultas se celebraron el 16 de noviembre de 2004. La Comisión reaccionó argumentando que EEUU no enumeraba en concreto cuáles son los casos de discrepancia de la aplicación por los Estados miembros de la normativa aduanera europea, de modo que no era posible valorar si sus quejas tienen alguna base ni tratar de dar una solución a las que estén justificadas. En todo caso, la Comunidad es una unión aduanera con un arancel común, pero eso no es óbice para que sus Estados miembros puedan utilizar medios diversos para aplicar las normas y procedimientos aduaneros establecidos con carácter único. Solamente si hubiera una administración aduanera única sería posible asegurar un procedimiento homogéneo para todos los Estados miembros, y la UE considera que las normas del GATT no le exigen una administración de aduanas centralizada.

El OSD, en su reunión de 18 de marzo de 2005, decidió la constitución del panel. Brasil, China, Australia y Taiwan solicitaron ser terceros en el caso. El panel se formó el 27 de mayo siguiente y su calendario preveía que el informe provisional se circulara a las partes el 10 de febrero de 2006, y el informe final en inglés el 31 de marzo.

En detalle, la denuncia de EEUU se refería a:

- Administración no uniforme del Arancel Aduanero Común en el área de clasificación aduanera
- Administración no uniforme del Arancel Aduanero Común y de la reglamentación de aplicación en el área de valoración aduanera
- Administración no uniforme del Arancel Aduanero Común y de la reglamentación de aplicación en el área de procedimientos aduaneros
- Incumplimiento de la obligación de ofrecer una rápida revisión y corrección de las actuaciones administrativas en relación con las cuestiones aduaneras

El informe provisional del panel concluye que hay violaciones de las reglas de la OMC solamente en la clasificación aduanera de dos productos y en lo que se refiere a la imposición por las autoridades aduaneras de algunos Estados miembros de una forma de autorización previa respecto a la disposición relativa a las ventas sucesivas en el contexto de la valoración aduanera. Desecha todas las restantes quejas de la denuncia de EEUU.

Por lo que se refiere a las diferencias en la clasificación aduanera, probablemente en todos los territorios aduaneros se producen discrepancias de clasificación, y quizás mucho más importantes que las condenadas en este caso por el panel.

Por lo que se refiere a la autorización previa por algunas autoridades aduaneras en cuanto a la valoración aduanera diferente del valor de transacción de la última venta, la

Comisión ha sostenido que no es obligatoria, solamente se hace para mayor certeza del operador, y supone una diferencia mínima en la aplicación de la normativa de aplicación que no se puede considerar una violación del GATT.

En suma, las conclusiones del Informe provisional son bastante favorables a las tesis de la Comunidad.

Las referencias al Informe provisional del panel deben transformarse en referencias al Informe final que se circuló a los Miembros el 16 de junio.

### **6.5.9. Régimen de importación del plátano en la Comunidad**

Plátano en la  
Comunidad

La UE ha estado envuelta en un procedimiento de arbitraje *sui generis* planteado por nueve países latinoamericanos sobre el nuevo régimen de importaciones comunitarias para los plátanos. Este arbitraje es un procedimiento especial establecido por el Anexo a la exención (*waiver*) de la OMC para el Acuerdo de Partenariado EU-ACP adoptado en la Conferencia Ministerial de Doha de noviembre de 2001 («*waiver de Cotonou*»).

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

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

El árbitro, aunque aceptó la utilización de la metodología del *price gap* empleada por la Comunidad, criticó los siguientes aspectos de los cálculos de la CE sobre el nuevo arancel propuesto:

1. El uso de los precios oficiales de la FAO (en contraposición a los precios «reales» pagados para las importaciones de plátanos latinoamericanos)
2. Que no se utilizara el período de referencia más reciente
3. Que no se dedujeran los costes de carga y transporte
4. Que no se considerase el impacto en el acceso de proveedores NMF derivado del trato preferencial que se otorga a las importaciones de los países ACP.

El 12 de septiembre de 2005, la Comisión propuso un proyecto de Reglamento en el que se tomaban en cuenta las precisiones del laudo arbitral: el arancel revisado

sería de 187 euros/Tm, con un contingente arancelario libre de derechos de 775.000 Tms/año para los países ACP. Se celebraron consultas el 16 y el 21 de septiembre, y el 26 de septiembre de 2005 la Comisión solicitó el segundo arbitraje previsto en el *waiver*.

El segundo laudo arbitral se circuló el 27 de octubre de 2005, y volvió a concluir que la aplicación de la nueva propuesta de arancel no tendría como consecuencia mantener como mínimo el acceso al mercado de los suministradores NMF de plátano a la Comunidad.

El 29 de noviembre de 2005, el Consejo aprobó un Reglamento que determina el nuevo régimen de importación de plátanos a la Comunidad, que se aplica a partir de 1 de enero de 2006: el nuevo arancel NMF es de 176 euros/Tm y se establece un contingente arancelario libre de derechos de 775.000 TM para los plátanos de origen ACP. A pesar de ello, la Comunidad ha expresado su disponibilidad para discutir con las partes interesadas una solución mutuamente aceptable.

El 30 de noviembre de 2005 Honduras, Panamá y Nicaragua solicitaron consultas a las Comunidades Europeas, según el artículo 21.5 del Entendimiento para la Solución de Diferencias (ESD) de la OMC, que se celebraron el jueves 19 de enero de 2006. Si el resultado de las consultas no satisface a los solicitantes, tratarán de pedir la constitución de un panel que analice el cumplimiento por la Comunidad de las conclusiones del OSD en el procedimiento original (el denominado *panel de cumplimiento*). Según la interpretación del ESD tradicionalmente hecha por la Comisión, Panamá y Nicaragua no tienen derecho a acudir al mecanismo del artículo 21.5 ya que no han sido partes en el procedimiento principal, pero Honduras sí lo tiene, de modo que el procedimiento puede seguir su curso, aunque solo sea con un solicitante.

La Comunidad ha reservado su posición respecto a la base legal del artículo 21.5, ya que su uso plantea una serie de cuestiones importantes.

Estados Unidos no favorece la invocación del artículo 21.5, ya que, con independencia de su postura en el caso del plátano, les podría plantear problemas sistémicos, por ejemplo si a la sombra del panel sobre Algodón de Brasil, los Países Africanos quisieran solicitar un Grupo Especial de cumplimiento.

En la Conferencia Ministerial de Hong Kong hubo bastante controversia, pues el nuevo sistema comunitario no satisface ni a los exportadores latinoamericanos ni a los ACP, y algunos países latinoamericanos habían amenazado con vetar el acuerdo en Hong Kong si no se les daba una solución satisfactoria. Honduras, Nicaragua y Panamá solicitaron que la Conferencia Ministerial en Hong Kong condenara expresamente el régimen en vigor en la UE desde 1 de enero de 2006.

El Presidente de la Conferencia nombró un «Amigo del Presidente» (el ministro noruego de Asuntos Exteriores) que, tras reunirse con todas las partes, informó que se comprometía a seguir manteniendo los contactos. Finalmente, la Conferencia no condenó el régimen de la UE, que ha puesto en marcha un sistema de control para evaluar si

este nuevo régimen afecta negativamente a las exportaciones de plátano latinoamericano al mercado comunitario. Asimismo, el ministro noruego continúa ejerciendo como facilitador del proceso de seguimiento que, en principio durará al menos un año. Brasil y Camerún han solicitado participar en él, pero los países latinoamericanos se oponen a la participación de los ACP. En cuanto a la participación de Honduras, Nicaragua y Panamá, la Comisión mantiene que no pueden participar simultáneamente en este proceso de seguimiento y en uno de consultas del OSD.

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

#### **6.5.10. Neumáticos recauchutados de Brasil**

*Neumáticos  
recauchutados  
de Brasil*

El 20 de junio de 2005, la Comunidad solicitó a Brasil la celebración de consultas, por la prohibición de importación de neumáticos recauchutados (excepto de MERCOSUR), su consideración como neumáticos usados y la imposición de multas a los recauchutados de importación y no a los nacionales. La Comunidad considera que estas medidas infringen las reglas del GATT.

Las consultas se celebraron el 20 de julio de 2005, pero sin resultado satisfactorio, pues demostraron claramente que Brasil no tiene intención de resolver el caso amigablemente, fundándose en que la medida está justificada por motivos medio ambientales y de salud. La constitución del panel fue solicitada por primera vez el 17 de noviembre de 2005 y fue aprobada en la segunda solicitud, el 20 de enero de 2006.

Como el acuerdo entre las partes para la selección de los miembros del panel no ha sido posible, el 6 de marzo la Comunidad ha solicitado al DG de la OMC que decida la composición del panel, que se ha decidido el 16 de marzo.

#### **6.5.11. Medidas antidumping a Firth Rixson**

*Firth Rixson en EEUU*

La Comisión informó en su día de las circunstancias de la imposición de un derecho antidumping de 125,77 por 100 a las importaciones del Reino Unido hechas por *Firth Rixson Steels Limited*, tras el rechazo por el *Department of Commerce* (DOC) de los datos facilitados por la empresa en la investigación. El derecho se impuso sin hacer una visita de verificación, sobre la base de los hechos adversos disponibles, es decir aceptando el margen de dumping alegado por los denunciantes, y el rechazo de los datos de la empresa investigada se debió a que no pudo facilitar los datos de costes de una pequeña empresa que en su día absorbió y luego desmanteló. *Firth Rixson* trató, sin éxito, de resolver el problema recurriendo ante el Tribunal de Comercio Internacional (ITC).

La utilización de «la mejor información disponible» en este y otros casos da un gran margen de discrecionalidad al DOC y, en opinión de la Comunidad, infringe las reglas del Acuerdo Antidumping.

La Comunidad solicitó consultas a EEUU, en el marco del ESD, el 9 de noviembre de 2004. Se han celebrado dos rondas, el 11 de enero y el 18 de mayo de 2005. Dado que el DOC cambió recientemente sus argumentos, la Comunidad solicitó en diciembre de 2005 la celebración de otra ronda de consultas, que todavía están pendientes.

### **6.5.12. Aranceles a las partes de vehículos automóviles en China**

Se trata del primer caso en que se piden consultas a China en el marco de solución de diferencias de la OMC. A los conjuntos de partes y piezas de vehículos se les impone el arancel correspondiente a los vehículos completos, que es significativamente más elevado (el 28 por 100 frente a aranceles que van del 10 al 15 por 100), cuando constituyen el conjunto necesario para el montaje de un vehículo o cuando el precio de las partes y piezas importadas suponen un 60 por 100 o más del valor del vehículo.

*Aranceles partes  
vehículos en China*

La Comunidad ha solicitado consultas el 30 de marzo de 2006, por considerar que estas medidas incumplen las obligaciones de China bajo: el GATT, el Acuerdo sobre las medidas en materia de Inversiones relacionadas con el comercio (TRIMS en las siglas en inglés), el Acuerdo de Subvenciones y Medidas Compensatorias y el Protocolo de Adhesión de China a la OMC, y perjudican a las exportaciones a China por parte de empresas europeas.

La prensa especializada ha informado de que la Comunidad y EEUU estaban en contacto para tratar de actuar al unísono para resolver este problema y de que EEUU también ha solicitado consultas a China en la misma fecha y sobre las mismas medidas.

Las consultas se han celebrado los días 11 y 12 de mayo, con mucha lentitud al expresarse en chino la delegación china, y sin que se logaran avances significativos. La delegación de EEUU señaló que el único objetivo de las medidas chinas era el que ellas mismas indicaban en sus preámbulos, es decir, la promoción de la industria automovilística china (en detrimento de los productores extranjeros), de manera que China tenía ahora la última palabra: actuar o enfrentarse a la vía de la solución de diferencias.

### **6.5.13. Derechos compensatorios a la importación de aceite de oliva en México**

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

*Derechos  
compensatorios  
aceite oliva en México*

con precios inferiores a los comunitarios. Las consultas se celebraron el 17 de septiembre de 2004.

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

El 1 de agosto de 2005, mediante «Resolución final de la investigación por subvención de precios sobre las importaciones de aceite de oliva» publicada en el Diario Oficial de la Federación, se impusieron medidas definitivas alegando la existencia de daño a la industria nacional, por «retraso en el establecimiento de la industria nacional» ya que desde marzo de 2002 no existía producción mexicana, y no la había en el período investigado. El 31 de marzo de 2006, la Comunidad ha solicitado consultas a México, alegando infracciones del artículo VI del GATT, del Acuerdo de Subvenciones y Medidas Compensatorias y del Acuerdo de Agricultura, que se han celebrado el 5 de mayo.

## 6.6. El proceso de ampliación de la UE

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

Como continuación de la V Ampliación, Bulgaria y Rumania, con una gran probabilidad, entrarán a formar parte de la UE en el próximo mes de enero de 2007. La confirmación definitiva se conocerá en el mes de mayo de 2006, cuando la Comisión publique el Informe de seguimiento (*monitoring*) correspondiente.

El proceso de la ampliación de la UE sigue abierto, con Turquía y con Croacia, que iniciaron sus negociaciones a raíz del CAGRE de octubre de 2005.

Así mismo cabe destacar que, entre los países de los Balcanes, confirmados como futuros candidatos en el Consejo Europeo de Salónica de junio de 2003, la Antigua Republica Yugoslava de Macedonia (ARYM), recibió la condición de candidata en diciembre de 2005.

Actualmente la estrategia de la Unión Europea respecto a la ampliación ha quedado plasmada en su documento, Estrategia de la Ampliación de noviembre de 2005. En él se destaca la importancia política de la misma como motor para las reformas y la estabilidad en Europa Central y Oriental. Su enfoque es continuar con la política de la consolidación de los compromisos de la agenda (Turquía y los Balcanes), la estricta aplicación del principio de condicionalidad y la comunicación a la opinión pública de los objetivos y retos de la ampliación.

### 6.6.1. Bulgaria y Rumania

Bulgaria y Rumania solicitaron su adhesión a la UE en el año 1999, al mismo tiempo que varios de los países admitidos en la V ampliación de 2004. El proceso de negociación siguió el mismo esquema utilizado con el resto de países candidatos; pero teniendo en cuenta el ritmo seguido, no fueron admitidos en la primera fase.

*Bulgaria y Rumania, muy próximas a integrarse en la UE*

Una vez negociados y cerrados los 31 capítulos del acervo, en diciembre de 2004, concluyeron formalmente las negociaciones de adhesión a la UE, fijándose la fecha de entrada para enero de 2007. Posteriormente, el 25 de abril de 2005, todos los Estados miembros firmaron el Tratado de adhesión con Bulgaria y Rumania, en una ceremonia especial celebrada en el Gran Ducado de Luxemburgo.

Por lo que respecta a sus negociaciones de adhesión, han tenido como particularidad, la introducción de una cláusula de salvaguardia adicional, a las tres ya existentes en el Tratado anterior (temas generales, de mercado interior o de asuntos relacionados con la justicia e interior). Esta cláusula incluía la posibilidad de posponer la adhesión hasta el 1 de enero de 2008, en el caso de incumplimiento manifiesto de algún compromiso por parte de Bulgaria o Rumania.

El informe de seguimiento de la Comisión, de noviembre de 2005, confirmó los progresos de estos dos países en su proceso hacia la adhesión y la necesidad de que siguieran avanzando en algunas cuestiones. En el caso de Bulgaria la Comisión expresó motivos de preocupación en la lucha contra la corrupción y el crimen organizado, la seguridad alimenticia y la preparación de los mecanismos de participación en los Fondos Estructurales. En el caso de Rumania, los problemas más serios se encontraban principalmente, en el sector agrícola y veterinario, la protección de la propiedad intelectual, el medio ambiente, la protección de fronteras exteriores, la erradicación de la corrupción y la preparación de los mecanismos de participación en los Fondos Estructurales.

El Informe de seguimiento del 16 de mayo de 2006, ha mantenido como fecha de adhesión de Bulgaria y Rumania, el 1 de enero de 2007, con la condición de que en los cinco meses siguientes, los dos países corrijan una serie de deficiencias muy preocupantes, ya resaltadas en el Informe del mes de noviembre de 2005.

En cuanto a la decisión final de los Estados miembros sobre la fecha de adhesión definitiva de Bulgaria y Rumania a la UE, se tomará en otoño, muy posiblemente en el Consejo Europeo del mes de octubre de 2006. Previamente, a principios de ese mes, la Comisión tiene que presentar dos nuevos Informes con el balance final y donde dirá claramente si las condiciones de adhesión se han cumplido, o si la entrada debe retrasarse. En principio, no parece probable que la fecha de entrada se posponga, por las repercusiones políticas negativas que tendría.

## 6.6.2. Los Países candidatos

### 6.6.2.1. Turquía

El marco en el que se desarrollan las relaciones comerciales entre la UE y Turquía es el Acuerdo de Unión Aduanera (UA) UE-Turquía, que entró en vigor el 1 de enero de 1996, como consecuencia directa del Acuerdo de Asociación, firmado por la Comunidad Europea y Turquía en 1963 que ya preveía una UA. La UA abarca a los bienes industriales. Para productos agrícolas, existen tan sólo determinadas concesiones recíprocas, si bien se está estudiando la posibilidad de que estos productos queden también incluidos en la UA.

*La UE inicia las negociaciones de adhesión con Turquía*

Tras la aceptación en 1999, en la cumbre de Helsinki, de Turquía como país candidato a la UE, la posibilidad de iniciar negociaciones de adhesión ha centrado gran parte de los debates de la opinión pública turca, forzado importantes cambios legislativos internos para intentar que Turquía formara parte de la UE lo antes posible.

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

Actualmente el proceso de negociación se encuentra en la fase de escrutinio, que tiene por finalidad permitir a los países candidatos familiarizarse con el acervo comunitario y a la vez permite evaluar el grado de preparación de los candidatos. Una vez finalizada esta fase se empieza la negociación de cada capítulo. Hasta el momento se ha hecho el «*screening*» de los capítulos: Ciencia e Investigación y Educación y Cultura, y la Comisión ha dado la luz verde al inicio de su negociación.

### 6.6.2.2. Croacia

*La UE decide abrir las negociaciones de adhesión con Croacia*

Croacia solicitó formalmente su adhesión a la UE en el mes de marzo de 2003 y en mayo de 2004 la Comisión emitió su informe preceptivo, afirmando que cumplía los criterios políticos y económicos de Copenhague (ser una democracia, respetar los derechos humanos y la ley y disponer de una economía de mercado), necesarios para iniciar el camino de adhesión a la UE.

El Consejo Europeo de junio de 2004, le concedió el tratamiento de candidato, pero las negociaciones no se abrieron hasta el CAGRE del 3 de octubre de 2005, una vez que se confirmó la plena colaboración de Croacia con el Tribunal Penal Internacional para Yugoslavia (TPIY).

Cabe resaltar que, de acuerdo con el marco o estrategia establecido para Croacia, las negociaciones de adhesión serán llevadas a cabo con el principio de méritos propios. Por otra parte, la Comisión se reserva el derecho de suspenderlas inmediatamente, en caso de violación grave y persistente de los principios de libertad y democracia, etcétera. La firma provisional de cada capítulo será sujeta a un examen específico de la Comisión y el Consejo.

Actualmente la negociación se encuentra en fase de escrutinio, que tiene por finalidad permitir a los países candidatos familiarizarse con el acervo y prepararse para la adhesión. A la Comisión y a los Estados miembros les permite evaluar el grado de preparación de los candidatos. Una vez finalizada esta fase se empieza la negociación de los 35 capítulos, en los que está dividido el acervo. Hasta el momento se ha hecho el «screening» de los capítulos: Ciencia e investigación y Educación y Cultura, y la Comisión ha dado la luz verde al inicio de su negociación.

#### 6.6.2.3. Antigua República Yugoslava de Macedonia (ARYM)

La Antigua República Yugoslava de Macedonia (ARYM), solicitó formalmente su adhesión a la UE en marzo de 2004. Tras el informe favorable de la Comisión, el Consejo Europeo de diciembre de 2005 otorgó finalmente a la ARYM la condición de país candidato. Por el momento, la Comisión no contempla proponer una fecha para las negociaciones de adhesión, antes de que el país haya alcanzado un nivel suficiente de respeto de los criterios de adhesión.

*ARYM recibe la condición de candidata a la UE*

Cabe destacar, que además del impulso que supone la condición de candidato para ir avanzando en la adaptación a los estándares europeos, le permitirá beneficiarse de los cinco tramos del nuevo Instrumento de Preadhesión, IPA.

#### 6.6.2.4. Los Balcanes Occidentales

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

La Unión Europea siempre ha enviado un mensaje claro a los países de los Balcanes Occidentales y ya, en el año 2000, estos países fueron reconocidos como posibles candidatos a la adhesión y se establecieron en estos momentos se están examinando los medios para reforzar la política de la UE con esta región, a través del marco de establecimiento por el Proceso de Estabilización y Asociación. La condición de candidatos a la UE de los Balcanes se ratificó en el Consejo Europeo de Salónica de 2003.

Por otro lado, Croacia realizó su solicitud de ingreso en la UE en febrero de 2003 y está pendiente el informe preceptivo de la Comisión. Sobre las conclusiones de este informe, el Consejo Europeo de junio de 2004 tomará la correspondiente decisión política. Igualmente, la Antigua República Yugoslava de Macedonia (ARYM), ha presenta-

do su solicitud oficial de adhesión a la UE el 31 de marzo de 2004. La primera medida de este Proceso se plasmó en la concesión, por parte de la UE, de las Preferencias Comerciales Autónomas, por las que, un 95 por 100 de sus productos, entran libres de aranceles y derechos en la Unión Europea.

El segundo instrumento ha sido la elaboración de los Acuerdos de Estabilización y Asociación (AEAs), que tratan de establecer, gradualmente, una zona de libre comercio. Hasta el momento, han entrado en vigor dos acuerdos de este tipo, el de Croacia, el año 2002 y el de ARYM, el año 2004. Los otros tres países de esta zona tienen ya en marcha estos AEAs. En el caso de Albania, está a punto de punto de finalizarlo. En el caso de Serbia-Montenegro, incluido Kosovo, está negociándose. Por lo que respecta a Bosnia-Herzegovina, las negociaciones se abrieron en otoño de 2005 y ya se ha celebrado la primera ronda técnica.

Actualmente, de acuerdo con lo establecido en Salónica en 2003, la UE está tratando de impulsar la integración regional de esta zona a la vez que trata de terminar los Acuerdos pendientes. En este ámbito hay que hacer referencia a la Comunicación de la Comisión sobre los Balcanes, de marzo de 2006, presentada en el CAGRE informal de Viena de ese mismo mes: «Consolidando la estabilidad y aumentando la prosperidad». Esta comunicación presenta, como objetivo principal, la creación de un Acuerdo de Libre Comercio con esta región, en el plazo más corto posible.

Como conclusión puede decirse que, además de los intereses comerciales que España podrá ir adquiriendo en esta zona, es especialmente sensible a la salvaguardia del acervo y la practica comunitaria en materia de reglas de origen, corrientes comerciales y contingentes agrícolas y pesqueros.

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

*Relaciones  
comerciales con los  
países y regiones de  
América Latina*

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

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

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

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

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

La IV Cumbre UE-ALC (Viena, 12 y 13 de mayo de 2006) contribuirá a reforzar las relaciones comerciales entre la UE y los países de América Latina y Caribe siendo de especial importancia los compromisos que se adquieran en relación con los países de Centroamérica y la Comunidad Andina.

*IV Cumbre UE-ALC permitirá reforzar los lazos comerciales entre ambas regiones*

### 6.7.1. México

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

*Resultados positivos del Acuerdo entre la UE y México*

Tras la puesta en marcha del Acuerdo UE-México, la UE ha ido recuperando cuota en el mercado mexicano pasando ésta del 8,5 por 100 en 2000 al 10 por 100 en 2004. Esta evolución, acompañada de la pérdida de cuota que ha experimentado Estados Unidos en el mismo período (del 73,1 por 100 al 53,7 por 100), pone de manifiesto los positivos resultados que el Acuerdo UE-México está teniendo y que permitieron alcanzar un volumen anual de comercio bilateral superior a los 26.000 millones de dólares en 2004.

La UE recibió el 3,4 por 100 de las exportaciones de México en 2004, país con el que tradicionalmente registra un superávit que continuó creciendo en 2004 hasta superar los 10.000 millones de dólares.

La incorporación de nuevos Estados miembros a la UE en mayo de 2004 hizo necesaria la negociación de un Protocolo Adicional para adaptar el Acuerdo con México a la UE-25.

*Abierto desde 2005, proceso para profundizar en liberalización de agricultura, servicios e inversiones*

Desde comienzos de 2005 está en marcha un proceso de revisión del Acuerdo UE-México orientado a conseguir una mayor liberalización en sectores como los productos agrícolas y pesqueros, los servicios o la inversión. Esta revisión permitirá que México y la UE amplíen los beneficios comerciales derivados de su asociación.

### 6.7.2. Chile

Tras el impulso dado en la II Cumbre UE-América Latina celebrada en Madrid en 2002, la UE y Chile firmaron un Acuerdo de Asociación el 18 de noviembre de 2002 que entró en vigor de forma definitiva el 1 de marzo de 2005.

El Acuerdo contiene un importante apartado de diálogo político y de cooperación e incluye el capítulo económico y comercial más ambicioso de todos los concluidos por la UE.

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

En la parte comercial, el Acuerdo cubre las siguientes áreas: bienes, servicios, movimientos de capital, inversiones, propiedad intelectual y compras públicas. Además, incluye un procedimiento de solución de diferencias que no merma los derechos

de las Partes ante la OMC, un Acuerdo de vinos y licores y un Acuerdo sobre temas veterinarios y fitosanitarios.

Desde que el 1 de febrero de 2003 entraran en vigor de forma anticipada las disposiciones comerciales del Acuerdo UE-Chile, la UE ha conseguido mantener su cuota en el mercado chileno en torno al 15 por 100, haciendo frente a la competencia de los productos provenientes de Argentina que, tras la devaluación del peso en 2001, pasó a ser el principal proveedor chileno, por delante de la UE y de Estados Unidos que, por su parte, redujo su cuota en Chile del 16,2 por 100 al 14 por 100 entre 2003 y 2004.

Al igual que en el caso de México, la ampliación de la UE en mayo de 2004 hizo necesaria la negociación de un Protocolo Adicional para adaptar el Acuerdo con Chile a la UE-25.

### **6.7.3. MERCOSUR**

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

*Las negociaciones  
UE-MERCOSUR  
avanzan lentamente*

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

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

### **6.7.4. Centroamérica y Comunidad Andina**

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

El SPG-droga fue denunciado por la India ante la OMC, al entender que las preferencias adicionales que concedía al reducido número de países beneficiarios eran dis-

criminatorias para el resto de Países en Vías de Desarrollo y contravenían las normas de la OMC. La resolución del consiguiente panel obligó a la UE a rediseñar el esquema en base al cual concede el SPG a los Países en Vías de Desarrollo.

A lo largo de 2005 se diseñó un nuevo esquema para el SPG, con el que desapareció el SPG-droga y se creó el SPG + que entró en vigor de forma anticipada el 1 de julio de 2005. El nuevo Reglamento del SPG (5), del que se benefician todos los países de Centroamérica y de la Comunidad Andina, se aplica desde el 1 de enero de 2006 hasta el 31 de diciembre de 2008.

*El SPG+ sustituye al SPG-droga*

La inestabilidad del régimen de preferencias derivado del SPG ha provocado que los países centroamericanos y andinos demanden la negociación de Acuerdos de Asociación con la UE. En octubre de 2003 se firmó un Acuerdo de Diálogo Político y Cooperación con cada una de las regiones como paso previo a la negociación de los Acuerdos de Asociación. Tal y como establece la Declaración de Guadalajara, la UE exige un determinado grado de integración para comenzar a negociar con Centroamérica y con la Comunidad Andina.

*Una vez se den las condiciones, la UE negociará Acuerdos de Asociación con Centroamérica y la Comunidad Andina*

Con ocasión de la IV Cumbre UE-ALC, una vez concluido el proceso de evaluación conjunta de la integración de ambas regiones, se dará una respuesta a centroamericanos y andinos en relación con su petición de negociar acuerdos con la UE.

## 6.8. Política comercial con Norteamérica

### 6.8.1. Estados Unidos

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

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

En efecto, sin ánimo de ser exhaustivos, podemos citar algunos de los contenciosos que en los últimos años han salpicado las relaciones comerciales entre la UE y los EEUU. Entre las normas estadounidenses que la UE considera contrarias al libre comercio destacan las ventajas fiscales a las *Foreign Sales Corporations*; «Enmienda

(5) Reglamento (CE) N° 980/2005 del Consejo de 27 de junio de 2005.

Byrd», *Sarbanes Oxley Act*, Ley de lucha contra el bioterrorismo, *Container Security Initiative*, medidas de seguridad en vuelos. De la misma forma, EEUU argumenta ver vulnerado el libre comercio por la prohibición de carnes hormonadas en la UE, las restricciones a las importaciones de maíz transgénico. Todo ello, sin mencionar el conflicto sobre las ayudas a las grandes aeronaves civiles, en las que ambas partes mantienen simultáneamente intereses ofensivos y defensivos.

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

En la última Cumbre UE-EEUU, celebrada en junio de 2005 en Washington, se aprobó una Declaración Conjunta titulada «*Iniciativa para reforzar la integración económica y el crecimiento transatlántico*». En ella ambas partes se comprometen a: 1) explorar vías para lograr una mayor integración económica, 2) estimular la innovación y la creación de empleo y 3) desarrollar el potencial competitivo de las respectivas economías. En definitiva, lo que se pretende es *reducir los obstáculos a los intercambios comerciales y a las inversiones* de manera que se consiga un verdadero «mercado transatlántico».

A lo largo de 2006 las prioridades en materia comercial se centrarán en el desarrollo del Programa de Trabajo derivado de la Iniciativa Económica. En particular, en el impulso de la cooperación reglamentaria, propiedad intelectual, compras públicas, inversiones, servicios aéreos, educación superior y formación profesional y política de innovación. Asimismo se apunta como prioridad trabajar conjuntamente en el marco de la Ronda de Doha de la OMC y la coincidencia de intereses en NAMA y Servicios. En lo que se refiere a la solución de diferencias comerciales, será necesaria la adecuación de la legislación americana a las conclusiones de los paneles sobre la «Enmienda Byrd» y el FSC y a buscar una solución negociada al conflicto BOEING-AIRBUS.

### 6.8.2. Canadá

La UE y Canadá mantienen un Acuerdo Marco de Cooperación Económica y Comercial desde 1976 y celebran cumbres anuales desde 1998. En la Cumbre UE-Canadá del 2002, se lanzó la idea de un Acuerdo Mejorado de Comercio e Inversiones, (TIEA, *Trade and Investment Enhancement Agreement*), sobre cuestiones no relacionadas con acceso a mercados, que son objeto de negociación en la OMC.

En la Cumbre celebrada en Ottawa el 18 de marzo de 2004, Canadá y la UE adoptaron conjuntamente un marco para el TIEA. En esta reunión, ambas partes acordaron iniciar las negociaciones en 2004, tan pronto como sus respectivos procedimientos internos lo permitieran. El TIEA debería tratar, fundamentalmente, temas de cooperación reglamentaria, la regulación interna de servicios, el reconocimiento mutuo de cualificaciones profesionales, la entrada temporal, los servicios financieros, el comercio

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

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.

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

Hasta ahora se han celebrado tres rondas de negociaciones con Canadá del TIEA.

*La tercera ronda se celebró los días 20-23 del pasado mes de febrero.* Pese a los progresos en la negociación, continúa habiendo problemas ligados a la Ronda de Doha: acceso a mercados de servicios (entrada temporal y regulación nacional) e indicaciones geográficas. Los temas en los que más se ha progresado han sido en inversiones (*European Information Correspondence Center-EICC*), en cooperación reglamentaria y en ciencia y tecnología.

Las tres áreas más problemáticas en las negociaciones son las siguientes:

i) *Compras públicas.* Materia en la que Canadá prefiere centrarse exclusivamente en temas de transparencia, mientras que la UE reclama apertura de los mercados y licitaciones públicas, especialmente a nivel provincial (subfederal).

ii) *Indicaciones geográficas.* La UE defiende las ventajas del sistema comunitario de registro y protección de las indicaciones geográficas, Canadá, por el contrario, se ha mostrado reticente a entrar en este tema.

iii) *Reconocimiento mutuo de cualificaciones profesionales.* En este área se produce una asimetría, mientras que la UE se compromete a nivel de gobierno de los Estados miembros, en el caso de Canadá, las competencias son provinciales y sería necesario el compromiso a través de los organismos profesionales reguladores.

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

### 6.9.1. Países Mediterráneos

En el año 2005 se cumplió el X Aniversario de la Declaración de Barcelona, que dio origen a la política común mediterránea conocida como Partenariado Estratégico o Proceso de Barcelona. A partir de ese momento las relaciones con los países terceros mediterráneos (PTM) se han intensificado y se están dando los pasos necesarios para intentar conseguir el objetivo de la creación de una zona de libre comercio (ZLC) para 2010.

Para que esta ZLC se convierta en una realidad se necesita la integración de la UE con los socios euromediterráneos pero también es necesaria la integración entre los PTM, es decir la llamada integración sur-sur.

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

CUADRO 6.1 PROCESO DE BARCELONA: ESTADO DE NEGOCIACIÓN DE LOS ACUERDOS DE ASOCIACIÓN	
Túnez .....	Firmado en 1995 En vigor desde marzo de 1998 Protocolo agrícola en vigor desde enero de 2001
Marruecos .....	Firmado en 1996 En vigor desde marzo de 2000 Protocolo agrícola en vigor desde enero 2004
Israel .....	Firmado en 1995 En vigor desde junio de 2000 Protocolo agrícola en vigor desde enero de 2004
Jordania .....	Firmado en 1997 En vigor desde mayo de 2002
Egipto .....	Firmado en 2001 En vigor desde junio de 2004
Argelia .....	Firmado en 2002 En vigor desde septiembre 2005
Líbano .....	Firmado en 2002 Entrada en vigor prevista el 1 de abril 2006 Acuerdo interino en vigor desde marzo de 2003
Siria .....	Pendiente
Autoridad Palestina .....	Existe un compromiso de negociar un Acuerdo de Asociación cuando lo permitan las circunstancias políticas Acuerdo interino en vigor desde julio de 1997

La liberalización norte-sur sigue el camino apropiado mediante la puesta en marcha de una red de Acuerdos de Asociación (AA) entre la UE y cada PTM. El Cuadro 6.1 recoge el estado de aplicación o negociación de estos acuerdos.

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

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

- Creación de una zona de libre comercio para productos industriales de rápida aplicación.
- Eliminación progresiva de las barreras arancelarias y no arancelarias a través de revisiones periódicas.
- Trato preferencial para los productos agrícolas: se liberaliza progresivamente el comercio de productos agrarios mediante un régimen de acceso preferente recíproco entre las partes, con dos limitaciones: se partirá de los flujos tradicionales de intercambios y se tendrán en cuenta las políticas agrícolas respectivas.
- Liberalización progresiva de los servicios: tras un período transitorio, se prevé la liberalización de los servicios de acuerdo con las normas del GATS.

Por lo tanto, se busca una liberalización progresiva y asimétrica que persiga crear una ZLC en el año 2010. Para ello, no sólo se cuenta con lo establecido en las disposiciones y en las cláusulas de revisión establecidas en los Acuerdos de Asociación sino

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

que el Consejo otorgó en noviembre de 2005 sendos mandatos de negociación a la Comisión para continuar con el proceso liberalizador.

En efecto, para profundizar en la liberalización de comercio de *Productos Agrícolas, Agrícolas Transformados (PATs) y Pesca*, el Consejo concedió un mandato que se basaba en:

- Liberalización total de todos los productos, con un número limitado de excepciones.
- Asimetría y mecanismos de acompañamiento pertinentes.
- Negociación paralela en PATs y en productos de la pesca.
- Establecimiento de los mecanismos de salvaguardia necesarios.

La Comisión ha mantenido una primera reunión con las autoridades marroquíes y se espera que otros países se sumen a esta primera ola negociadora.

Por otro lado, el lanzamiento oficial de la apertura de negociaciones para una liberalización del comercio de servicios y derecho de establecimiento con los países mediterráneos tuvo lugar el 24 de marzo de 2006 con ocasión de la V Conferencia de Ministros de Comercio Euromediterráneos reunidos en Marrakech. El objetivo perseguido es liberalizar progresivamente y recíprocamente el comercio de servicios y del derecho de establecimiento con vistas a conseguir una ZLC euromediterránea para 2010. Los principios que regirán la negociación serán: la compatibilidad con las reglas de la OMC, el fomento de la integración regional y la dimensión del desarrollo.

En definitiva, si las negociaciones en agricultura y servicios se van materializando estaremos avanzando hacia una ZLC euromediterránea, donde se permita la libre circulación de bienes, servicios e inversiones, motor de crecimiento económico en la región. No obstante, para conseguir estos efectos, el establecimiento de un marco regulatorio más estable, transparente y seguro es una condición necesaria. Por este motivo, en la Conferencia de Marrakech de marzo de 2006 se ha avanzado en el refuerzo de la convergencia en el marco regulatorio y se ha propuesto la puesta en marcha de un Mecanismo de Solución de Diferencias Bilateral.

Por último, es importante recordar la relevancia que otorga la UE a la integración sur-sur, como paso previo al logro de una ZLC euromediterránea. Así se ha demostrado no sólo durante las reuniones de Ministros de Asuntos Exteriores (Conferencias Euromediterráneas) que han ido ayudando a desarrollar el Proceso de Barcelona, sino durante las reuniones de los Ministros de Comercio euromediterráneos. Con el fin de fomentar la integración entre los países terceros mediterráneos durante la reunión de Toledo de 2002 se presentó el Protocolo Paneuromediterráneo de Acumulación, idea que se originó en la reunión de Toledo de 2002 y se endosó un año más tarde en Palermo.

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

mismo trato preferencial e idénticas normas de origen. Fue adoptado por la UE en octubre de 2005. Por ahora Marruecos, Israel y Egipto ya lo han traspuesto a su legislación y se espera que lo hagan el resto de países mediterráneos.

Adicionalmente, la UE apoya los acuerdos de libre comercio regionales, como el Acuerdo de Agadir entre Marruecos, Túnez, Egipto y Jordania que si bien su firma se produjo en el año 2004, su entrada en vigor está siendo retrasada por problemas de ratificación por parte de Marruecos. Otros acuerdos regionales que la UE ha venido impulsando son, entre otros: Marruecos-Túnez, Marruecos-Turquía, Jordania-Israel.

### **6.9.2. Federación Rusa**

*Se refuerza la colaboración con la Federación Rusa*

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

El 27 de abril de 2004 se procedió a la firma del protocolo de extensión del ACC por parte de la UE y de Rusia a los nuevos países miembros.

Las relaciones institucionales EU-Federación Rusa se desarrollan a través de la celebración de dos Cumbre Anuales, la última tuvo lugar en Londres en octubre de 2005, del Consejo de Colaboración Permanente y del Comité de Cooperación.

En la cumbre de San Petersburgo de 2003 se decidió que la UE y la Federación Rusa debían trabajar en la creación de un Espacio Económico Común, que incluía, espacio económico común, espacio de libertad seguridad y justicia, espacio de cooperación en la seguridad exterior y espacio común de investigación y educación. Finalmente, en la cumbre UE-Rusia (Moscú, mayo de 2005), se llegó a la conclusión de un acuerdo global sobre los cuatro espacios comunes.

En los últimos meses, el debate principal gira en torno al futuro del actual marco de relaciones a partir de 2007, fecha en que caduca el actual PCA. La idea general ronda en torno a fortalecer y revisar algunos aspectos del PCA que hayan quedado obsoletos, teniendo en cuenta los acontecimientos ocurridos desde su firma en 1997 (ampliación de la UE, futura adhesión de Rusia a la OMC, y sobre todo la adopción de los cuatro espacios).

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

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

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

La PEV busca un marco de estabilidad político y económico con los países vecinos de la UE. Desde el punto de vista geográfico, la iniciativa es extensible tanto a los paí-

ses del Norte de África, como a los nuevos vecinos del Este de Europa (como Ucrania, Moldavia, Bielorrusia), sin descartar a la región del Sur del Cáucaso (Georgia, Armenia y Azerbaiyán) y al Oriente Próximo. En el caso de los países mediterráneos, la PEV viene a reforzar el Proceso de Barcelona.

A través de la PEV, la UE trabajará con cada país individualmente a través de un Plan de Acción, en el que se resumen las orientaciones y acciones prioritarias a desarrollar en los próximos años. Los primeros Planes de Acción que se aprobaron en 2005 fueron los de Ucrania, Moldavia, Jordania, Marruecos, Túnez, Israel y Autoridad Palestina.

Por otro lado, los Planes de Acción de Líbano y Egipto se encuentran hoy en un muy avanzado estado de preparación; mientras que se han iniciado ya a elaborar los planes con los tres países del Caúcaso sur, Armenia, Azerbaiyán y Georgia. La posibilidad de acogerse a estos planes ha sido muy bien acogida por estos países, que ven en ellos un apoyo y un impulso en su acercamiento a Europa.

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

## 6.10. Otras regiones

### 6.10.1. ASEM

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

*Se integraron tres nuevos países asiáticos en ASEM*

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

El *pilar económico* tiene como principal finalidad la eliminación de obstáculos a los flujos de comercio e inversión. Este objetivo se realiza con la ayuda de los siguientes mecanismos:

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

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

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

La VI Cumbre ASEM tendrá lugar el próximo mes de septiembre en Helsinki y en ella se tratará del futuro del ASEM. En particular, se hablará de la ampliación, se presentará un estudio sobre los diez últimos años del ASEM y se analizarán los nuevos retos que la creciente internacionalización de las economías está experimentando.

En cuanto a los aspectos económico-comerciales, las prioridades de la próxima Cumbre se centrarán en todo lo que concierne a la Globalización y la Competitividad, y para ello están a favor de concluir la Ronda Doha al final de 2006. Al mismo tiempo desean promover el comercio y la inversión entre Asia y Europa.

### **6.10.2. Consejo de Cooperación del Golfo**

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

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

La UE viene negociando con el CCG un acuerdo de libre comercio desde hace más de una década. Dicho acuerdo no sólo se centra en el comercio de bienes, sino que también incluye comercio y servicios, inversiones, compras públicas, cooperación aduanera y reglas de origen. La UE exigió como requisitos previos para la negociación de la Zona de Libre Cambio, en primer lugar la adhesión de dichos países a la OMC (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.

Hasta la fecha, la situación para la mayoría de las áreas ha ido mejorando a medida que han ido avanzando las negociaciones, sobre todo en las cuestiones relativas a productos agrícolas y transformados. Sin embargo, existen aún algunas dificultades pendientes en el ámbito de servicios, inversiones y compras públicas. En los últimos meses se están celebrando reuniones técnicas en estas áreas ya que el objetivo de ambas partes es concluir las negociaciones a mediados del año 2006.

### **6.10.3. África, Caribe y Pacífico**

*El Acuerdo de Cotonou prevé negociaciones comerciales*

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

El Acuerdo de Cotonou supone un giro en las relaciones que tradicionalmente la UE mantiene con los países ACP, desde que en 1964 se firmara el primer Convenio de cooperación, (Convenio de Yaundé) que fue seguido de los cuatro Convenios de Lomé, el último de los cuales finalizó el 29 de febrero de 2000.

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

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

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

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

*Comienza la fase decisiva de las negociaciones de Acuerdos con los países ACP*

A lo largo de 2006 tendrá lugar la próxima revisión de las negociaciones EPA en el contexto del artículo 37.4 del Acuerdo de Cotonou. Se trata de garantizar que estas negociaciones acaben en el verano de 2007 para que puedan entrar en vigor los acuerdos en 2008. Se detecta un creciente interés por parte de los Estados miembros y de las organizaciones gubernamentales. La revisión, que comenzará en el último trimestre de 2006, será regional y diferenciada para cada una de las seis regiones y en ella se intentará alcanzar conclusiones globales.

#### **6.10.4. Espacio Económico Europeo y Suiza**

Tras la ampliación nórdica de la UE en 1995, el Espacio Económico Europeo quedó limitado a las relaciones de la UE con Noruega, Islandia y Liechtenstein. Hay que tener en cuenta que Suiza, al rechazar por referéndum integrarse en el EEE, se ha visto obligada a negociar de forma separada con la UE toda una serie de acuerdos sectoriales con los que finalmente obtuviera una relación sustancialmente similar a la del EEE.

En el caso de Noruega, hay que recordar que mantenía con la CE un acuerdo de libre cambio de 1973, que fue incorporado al EEE. En 2003, la UE y Noruega

Noruega tiene un acuerdo de liberalización de los intercambios de productos agrícolas

mejoraron el tratamiento otorgado al comercio de productos agrícolas. Un año después, entró en vigor un acuerdo sobre comercio de productos agrícolas transformados, que progresa hacia la liberalización plena de los intercambios de estos productos, siempre dentro de los límites que marca la PAC. Durante el año 2005, la UE y Noruega renegociaron el acuerdo de productos pesqueros que mantenían desde 1980.

Suiza negoció siete nuevos acuerdos

Con Islandia, las negociaciones para proseguir hacia la liberalización del comercio de bienes agrícolas finalizaron justo antes de la Conferencia de la OMC en Hong Kong en diciembre de 2005, aunque no es descartable que en el futuro se renegocie un acuerdo todavía más ambicioso.

Por su parte, Suiza negoció con la UE en 2004 un segundo paquete de siete acuerdos que completa otro paquete anterior (6). Los nuevos acuerdos se refieren a: cooperación antifraude, cooperación estadística, participación en la Agencia Europea de Medio Ambiente, comercio de productos agrícolas transformados, comercio de servicios, participación en los Programas Media y fiscalidad del ahorro y durante el año 2005 se fueron ratificando.

### 6.11. Evaluación de los Planes Integrales de Desarrollo de Mercado (PIDM) en 2005

Ante la necesidad de diversificar geográficamente nuestro sector exterior la Secretaría de Estado de Turismo y Comercio realizó el «Análisis de Mercados Exteriores con alto potencial», que permite una clasificación de mercados, atendiendo a 24 indicadores.

Ante la necesidad de aprovechar las nuevas oportunidades que surgen en la economía internacional y diversificar geográficamente nuestro sector exterior la Secretaría de Estado de Turismo y Comercio realizó el «Análisis de Mercados Exteriores con alto potencial». El análisis permite una clasificación de mercados de interés para la internacionalización de la empresa española atendiendo a tres tipos de factores, que engloban 24 indicadores:

- *Atractivo país:* tamaño de mercado, crecimiento económico, pertenencia a la OMC, riesgos, etcétera.
- *La fuerza competidora:* posición española, cuota de mercado, penetración de otros competidores, dinamismo exportador, etcétera.
- *Posición inversora:* posición española en el país, contribución del país a las inversiones exteriores españolas, dinamismo inversor y otros factores.

Se han identificado nueve mercados prioritarios: Argelia, Brasil, China, EEUU, India, Japón, Marruecos, México y Rusia, para los cuales se han elaborado los Planes Integrales de Mercado (PIDM).

A partir de éste análisis se han identificado nueve mercados prioritarios: *Argelia, Brasil, China, EEUU, India, Japón, Marruecos, México y Rusia*, para los cuales se han elaborado y ya se están ejecutando estrategias y planes de actuación integrales, actuando con diversos instrumentos (promoción, apoyo financiero, formación, información, apoyo institucional...) sobre los diversos ámbitos de la internacionalización

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

(comercio, inversiones) y de turismo, que se plasman en los Planes Integrales de Mercado (PIDM).

Estos Planes, que desarrolla el Ministerio de Industria, Turismo y Comercio, se han elaborado conjuntamente con la Confederación Española de Organizaciones Empresariales (CEOE), a partir del Convenio firmado entre ambos el 21 de diciembre de 2004, en virtud del cual se apoya una estrategia para:

- Aprovechar el crecimiento de una serie de países dentro de la economía mundial
- Impulsar la diversificación hacia nuevos mercados del comercio y de la inversión
- Afianzar e incrementar el comercio e inversiones españolas en nuevas áreas de oportunidad.

Los Planes Integrales de Mercado (PIDM) han sido ya presentados en su totalidad, y tanto los nueve PIDM como la metodología para la selección de los países están en un portal específico creado para su difusión ([www.mcx.es](http://www.mcx.es) y en [www.icex.es](http://www.icex.es)). En este portal se ofrece información continua sobre el desarrollo de las actividades que contienen los PIDM.

*Los Planes Integrales de Mercado han sido ya presentados en su totalidad, están en un portal específico creado por su difusión*

Acuerdo con CEOE.....	Diciembre 2004
Brasil.....	Febrero 2005
China.....	Mayo 2005
Rusia.....	Junio 2005
México.....	Julio 2005
EEUU.....	Septiembre 2005
India.....	Noviembre 2005
Argelia.....	Enero 2006
Marruecos.....	Febrero 2006
Japón.....	Marzo 2006

Durante 2005 se ha efectuado los planes y posteriormente, se ha llevado a cabo un control del efectivo cumplimiento y desarrollo de las actividades previstas en los PIDM y una evaluación sobre el grado de consecución de los objetivos finales.

*Durante 2005 se ha efectuado una evaluación sobre el grado de consecución de los objetivos finales*

No obstante, es necesario recordar que el espacio de tiempo transcurrido desde el inicio de los PIDM es muy corto, y dado que estos PIDM engloban medidas a medio y largo plazo sus efectos serán reconocibles en mayor medida según transcurra el tiempo. Por otro lado, se debería además tener siempre presente la existencia de múltiples e importantes factores externos a los PIDM que también afectan a las relaciones bilaterales con estos nueve mercados. Teniendo en cuenta estas circunstancias, se ha realizado un proceso de evaluación de los PIDM, con los siguientes indicadores:

- Indicadores macroeconómicos
- Indicadores de control presupuestario
- Indicadores de actividades realizadas

### 6.11.1. Indicadores macroeconómicos

Los objetivos finales pueden calificarse de satisfactorios. La exportación a los PIDM ha crecido por encima del total de la exportación española en 2005.

El resultado obtenido en relación a los objetivos finales puede calificarse de muy satisfactorio aún a pesar del corto espacio de tiempo transcurrido desde el inicio de los PIDM (que engloban medidas a medio y largo plazo) y de la existencia de múltiples factores externos a los PIDM que también afectan a las relaciones bilaterales con estos nueve mercados.

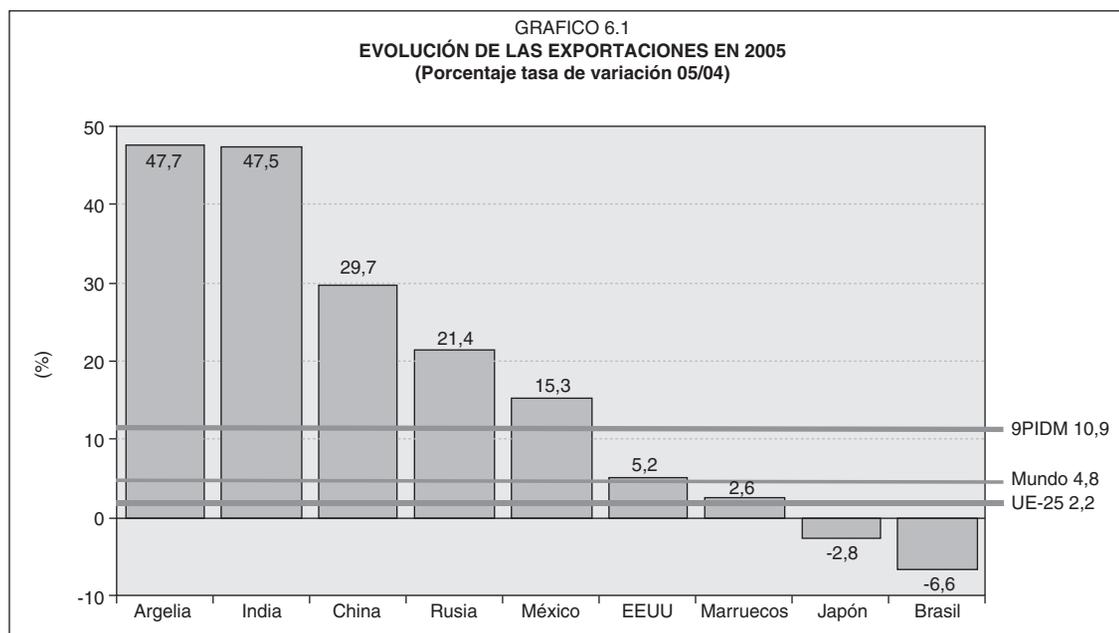
La exportación a los PIDM ha crecido por encima del total de la exportación española en 2005. El número de turistas procedentes de los países con PIDM también creció entre 2004 y 2005 notablemente por encima de la media de turistas procedentes de cualquier parte del mundo (9,6 por 100 de crecimiento frente a 6 por 100 respectivamente) y frente a los turistas procedentes de la UE-15 (que crecieron un 5,5 por 100).

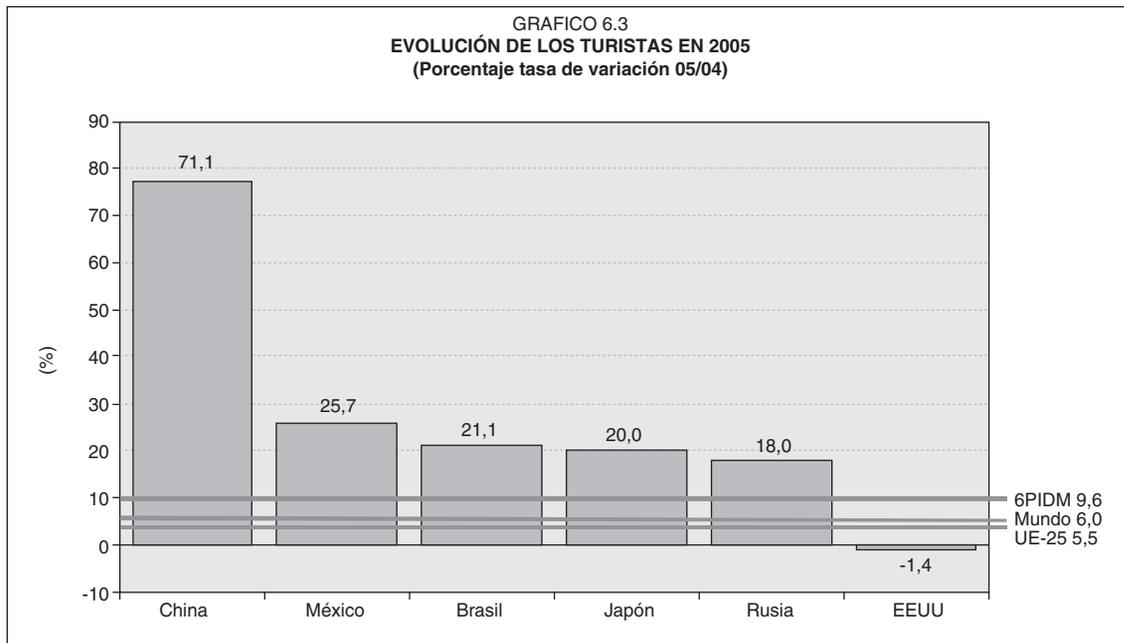
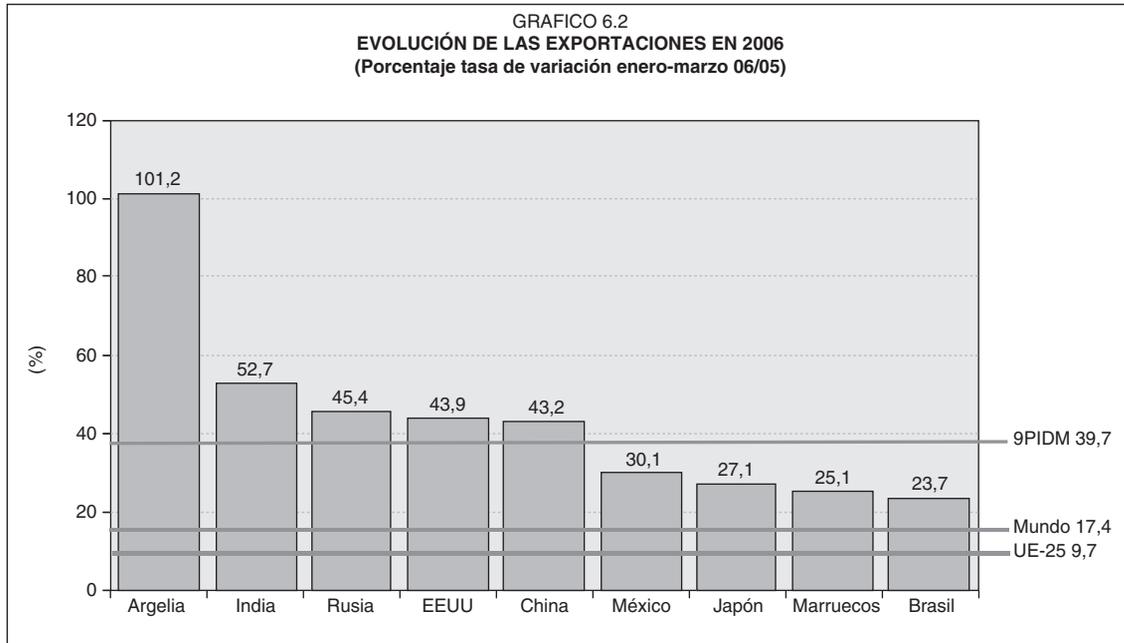
### 6.11.2. Indicadores de ejecución y actividades realizadas

Para el total de los nueve países, se han ejecutado acciones por valor de más de 440 millones de euros, prácticamente la totalidad del presupuesto previsto (el 85,7 por 100). De estas acciones se han beneficiado más de 13.000 empresas de forma directa.

## 6.12. La actividad del Fondo de Ayuda al Desarrollo en 2005

La Ley 2/2004, de 27 de diciembre, de *Presupuestos Generales del Estado* para 2005, establecía el importe máximo correspondiente al total de operaciones que, con cargo al Fondo de Ayuda al Desarrollo (FAD), se podían aprobar durante ese ejercicio. En el artículo 55 se señala que el Consejo de Ministros podrá aprobar operaciones con





cargo al FAD por un importe de hasta 672 millones de euros a lo largo del ejercicio 2005. Esta cifra es igual a la cifra aprobada para el ejercicio 2004.

El análisis de la actividad del FAD durante el ejercicio 2005 muestra que:

Por un lado, el *Consejo de Ministros* autorizó operaciones por un importe total de 641,11 millones de euros, lo que representa el 95,40 por 100 del total presupuestado. Este nivel de ejecución representa un aumento respecto al año anterior en el cual se ejecutó el 89,59 por 100 del presupuesto y se acerca a los porcentajes alcanzados en 2003 y 2002 (97 por 100). Dicho importe se distribuyó en 32 operaciones.

Por otra parte, la *Comisión Interministerial del FAD (CIFAD)* aprobó 33 operaciones por un valor de 665,11 millones de euros.

Del conjunto de operaciones aprobadas, cabe destacar las siguientes:

1. *Contribuciones a Instituciones Financieras Multilaterales.*

Ocho contribuciones a Instituciones Financieras Multilaterales, siendo la importante las realizadas a la Asociación Internacional de Fomento

En el año 2005 el importe que aprobó el Consejo de Ministros en concepto de aportación a estas instituciones fue de 139.780.458 euros que representa el 21,8 por 100 del total frente al 43,5 por 100 correspondiente al ejercicio 2004.

Se realizaron ocho contribuciones entre las cuales cabe destacar 86,3 millones de euros que se aportaron como tercer pago a la XIII reposición de la Asociación Internacional de Fomento; Naciones Unidas recibió 20 millones de dólares como aportación al Fondo multilateral creado para la reconstrucción de Irak; se aportaron 15 millones de euros al Fondo Africano de Desarrollo y 15 millones de dólares al Fondo de Lucha contra el Sida, la Malaria y la Tuberculosis.

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

Dos importantes operaciones de crédito bilateral operación de crédito bilateral en Turquía y Argelia

- Los créditos concesionales concedidos a Turquía y Argelia para el diseño, fabricación y suministro de 10 trenes de alta velocidad en el primer caso (173.446.798 euros) y de 17 trenes diesel en el segundo (102.103.916 euros)

Una línea de crédito para el sector servicios por 25 millones de euros

- Una línea de crédito dirigida al sector servicios por importe de 25 millones de euros.

El análisis de la distribución geográfica muestra que Europa recibe el mayor porcentaje de asignación de FAD con un 27,1 por 100 sobre el total. A continuación Asia que, con el 18,6 por 100 del total aprobado en Consejo de Ministros, continúa siendo uno de los destinos principales del FAD. En tercer lugar se sitúa África, el Norte de esta área recibió el 17,3 por 100 de los recursos y la región subsahariana recibe el 5,2 por 100 sobre el total. En último lugar se encuentra la región Iberoamericana que recibió el 1,5 por 100 sobre el total, continuando con la tendencia decreciente iniciada en 2003.

Por países, destacan Turquía, Argelia y China

En cuanto a la distribución geográfica por países, el Cuadro 6.3 muestra que Turquía, Argelia y China están a la cabeza con el 38,8 por 100, 22,9 por 100 y 22,3 por 100 respectivamente. El resto de países representan el 16 por 100 del total de los 446.331.309 euros aprobados por Consejo de Ministros en concepto de créditos bilaterales.

Por lo que a la distribución sectorial se refiere, el Cuadro 6.4 destaca en primer lugar el sector transporte con el 45,8 por 100 sobre el total FAD, debido a los dos grandes proyectos ferroviarios señalados anteriormente. A continuación, el sector eléctrico (9,2 por 100) ha aumentado considerablemente en importe respecto al ejercicio anterior. Cabe señalar los sectores de sanidad y educación a los cuales fueron destinados 23,4 millones de euros, lo cual supone un ligero aumento respecto a 2004.

**CUADRO 6.3**  
**DISTRIBUCIÓN POR PAÍSES DE LAS OPERACIONES FAD AUTORIZADAS**  
**POR EL CONSEJO DE MINISTROS DURANTE 2005**

País	Importe en euros	% sobre total países
Turquía .....	173.446.798	38,8
Argelia.....	102.103.916	22,9
China .....	99.668.335	22,3
Kenia.....	14.000.000	3,1
Camerún.....	11.685.528	2,6
Filipinas.....	11.026.293	2,5
Nicaragua .....	9.627.069	2,2
Mauritania.....	8.917.992	2,0
Bangladesh.....	8.355.378	1,9
Cabo Verde.....	7.500.000	1,7
Total países .....	446.331.309	100,0
Instituciones multilaterales.....	139.780.458	
Varios (línea servicios + FEV) .....	55.000.000	
Total FAD.....	641.111.767	

**CUADRO 6.4**  
**DISTRIBUCIÓN POR SECTORES DE LAS OPERACIONES FAD AUTORIZADAS**  
**POR EL CONSEJO DE MINISTROS DURANTE 2005**

Sector	Importe en euros	% sobre total sectores	% sobre total FAD
Transporte .....	293.469.307	62,3	45,8
Eléctrico .....	59.024.007	12,5	9,2
Líneas de crédito .....	50.000.000	10,6	7,8
Servicios .....	30.987.652	6,6	4,8
Sanidad.....	15.953.887	3,4	2,5
Educación .....	7.482.538	1,6	1,2
Bienes de equipo .....	6.915.339	1,5	1,1
Buques.....	3.320.000	0,7	0,5
Infraestructura.....	2.390.000	0,5	0,4
Telecomunicaciones .....	1.788.579	0,3	0,3
Total sectores .....	471.331.309	100,0	
Instituciones multilaterales.....	139.780.458		21,8
Línea FEV.....	30.000.000		4,6
Total FAD.....	641.111.767	100,0	100,0

**CUADRO 6.5**  
**CONDICIONES FINANCIERAS MEDIAS**

Condiciones financieras medias	Año 2005	Año 2004	Año 2003
Tipo de interés (%).....	0,29	0,61	0,83
Plazo de amortización (años) .....	22,95	23,44	29,73
Período de carencia (años) .....	7,69	8,46	10,96
Tasa de mezcla (%).....	87,72	82,62	62,55
Importe medio (millones de euros) .....	20,49	5,21	8,70

El Cuadro 6.5 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 2005. En comparación con ejercicios anteriores, continuó la tendencia de reducción del tipo de interés, siendo el tipo medio en 2005 la mitad del correspondiente a 2004, esto supone un abaratamiento del coste del crédito. El plazo de amortización y el período de carencia se han reducido ligeramente con relación a los niveles de 2004. Respecto a la tasa de mezcla (porcentaje de crédito FAD con respecto al total de la financiación con apoyo oficial concedido al proyecto) ha aumentado del 82,62 por 100 al 87,72 por 100 respecto al año anterior. Respecto al elemento de liberalidad, en 2005 se alcanzó una tasa media del 37,57 por 100.

*El tipo de interés medio ha disminuido considerablemente respecto a años anteriores*

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

En febrero de 1999 el Consejo de Ministros aprobó la dotación de esta línea por importe de 500 millones de pesetas. La utilidad que ha demostrado esta línea determinó que en la disposición adicional 22ª de la Ley 62/2003, de 30 de diciembre, de Medidas Fiscales, Administrativas y del Orden Social, en el punto 6.4 se señala que: «...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 2005 han sido dos, por un importe de 304.514,5 euros.

El primer proyecto se realizó en Vietnam y corresponde a la elaboración de los pliegos (español e inglés) así como la asistencia técnica complementaria para seis hospitales que fueron priorizados en el Programa Financiero hispano-vietnamita. El segundo proyecto se realizó en Colombia y corresponde a trabajos de recopilación de información, evaluación y definición de la asistencia técnica para completar el proyecto ejecutivo y los pliegos para la licitación, contratación y ejecución de las obras del Triángulo de Tolima.

CUADRO 6.6 OPERACIONES L-500 FORMALIZADAS EN 2005			
Operaciones	País	Importe en euros	Fecha del Contrato
Elaboración de pliegos y asistencia técnica para 6 hospitales .....	Vietnam	69.548,50	13-7-2005
Trabajos de evaluación y asistencia técnica para las obras del Triángulo de Tolima .....	Colombia	234.966,00	6-7-2005
Total.....		304.514,50	

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

Definición y recursos

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

Modalidades de FEV

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

- *Multilateral* (7): aportación de recursos a los Fondos Españoles de Consultoría en las Instituciones financieras Internacionales (IFI), que se destinan a la financiación no reembolsable de asistencia técnica para los proyectos que realicen dichas IFI.

Atendiendo a su contenido, los estudios financiables pueden ser de tres tipos: estudios vinculados a proyectos concretos (por ejemplo, estudios de factibilidad o pre-factibilidad del proyecto), estudios de ámbito sectorial o regional (por ejemplo: análisis de un sector o región para identificar programas o proyectos de interés para empresas españolas) y estudios de consultoría para la modernización institucional en el ámbito económico (por ejemplo: preparación de reformas institucionales, formación, elaboración de normas y reglamentos).

*Por contenido*

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

*Criterios de elegibilidad*

A finales de 2004 se estableció un nuevo procedimiento, cuya aplicación durante 2005 ha contribuido a una mayor agilidad en la aprobación de solicitudes. Con el nuevo procedimiento, los estudios cuyo importe sea inferior a 400.000 euros reciben una aprobación preliminar y la selección de la empresa se realiza mediante petición de expresiones de interés y elaboración de una lista corta de empresas a las que se pedirá la presentación de ofertas. Se mantiene el sistema de concurso para los estudios por importe igual o superior a 400.000 euros, así como la posibilidad (excepcional) de adjudicación directa en determinados casos.

*Actividad en 2005*

En el año 2005 el volumen total de las solicitudes de FEV aprobadas fue de € 24,3 M, lo que supone más del doble de los recursos FEV comprometidos en el ejercicio anterior. El aumento se ha registrado en igual medida en las dos Modalidades principales: Pública (€ 10,6 M frente a € 4,6 M en 2004) y Multilateral (€ 13,6 M en 2005 y € 5,8 M en 2004). Por el contrario, no se aprobó ninguna solicitud en la Modalidad Privada.

Así, en la distribución de los recursos por modalidades, el FEV público representó en 2005 un 43,8 por 100 del total, mientras que la participación del FEV multilateral aumentó apreciablemente (de 51,7 por 100 a 56,2 por 100). La *Modalidad Privada*, que ya en años anteriores suponía un porcentaje apenas significativo, quedó reducida a cero.

*Continúa el predominio del FEV Multilateral*

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

Rusia e Indonesia,  
principales  
beneficiarios en la  
Modalidad Pública

En la *Modalidad Pública*, los EV aprobados en 2005 corresponden principalmente a Rusia (11,3 por 100 del importe total de aprobaciones), Indonesia (11,2 por 100), Brasil (10,3 por 100), China (10,1 por 100), Marruecos (9,1 por 100), Filipinas (8,1 por 100), Egipto (7,5 por 100) y Turquía (7,3 por 100). Argentina (4,6 por 100). El conjunto de países citados representa 75 por 100 de las aprobaciones. El resto, con porcentajes inferiores a 5 por 100 del total, se ha destinado a Argentina, Jordania, Perú, México, Rumanía, Uruguay, Serbia-Montenegro, Vietnam y El Salvador. Entre los principales EV financiados están el Plan Director del transporte urbano Rabat-Salé-Temara, la Carretera de circunvalación del Gran Cairo y la instalación del sistema SCADA en siete provincias del Norte de Jordania.

Modalidad Multilateral

En la *Modalidad Multilateral* se aprobaron las reposiciones de los Fondos de Consultoría en la Corporación Andina de Fomento y en la Corporación Financiera Internacional por importe de € 3 M y \$ 2 M, respectivamente, y la reposición de un nuevo fondo fiduciario del Banco Mundial para financiar las actividades del Centro de Educación a Distancia para el Desarrollo Económico y Tecnológico (CEDDET), con € 4 M. Asimismo, se creó el Fondo Fiduciario para Asistencia Técnica en proyectos de carbono (CF ASSIST) en el Banco Mundial, con una dotación de € 5 M.

Total aprobaciones,  
1997-2005

El importe global (esto es, acumulado desde 1997) de los EV aprobados hasta finales de 2005 ascienden a € 117,5 M. De este importe total el 62,2 por 100 se ha destinado a la Modalidad Multilateral del FEV, un 35,1 por 100 consiste en donaciones efectuadas con cargo al FEV Público y el 2,7 por 100 restante corresponde a la Modalidad Privada.

CUADRO 6.7 UTILIZACIÓN DE LOS RECURSOS DE LA LÍNEA FEV POR MODALIDADES (En millones de euros)									
Modalidad	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Pública .....	1.285	2.103	3.329	3.972	3.978	6.905	4.316	4.653	10.653
Privada .....	293	843	763	46	287	444	548	—	—
Multilateral.....	8.000	9.000	6.000	3.500	14.010	7.050	6.000	5.850	13.660
Total anual .....	9.285	11.396	10.172	8.235	18.034	14.242	10.760	11.051	24.313

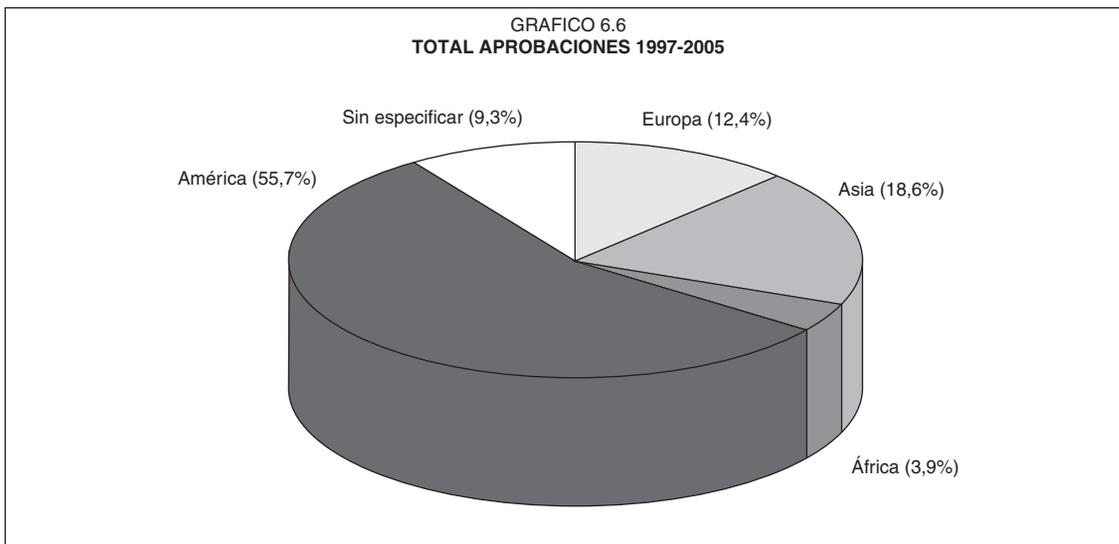
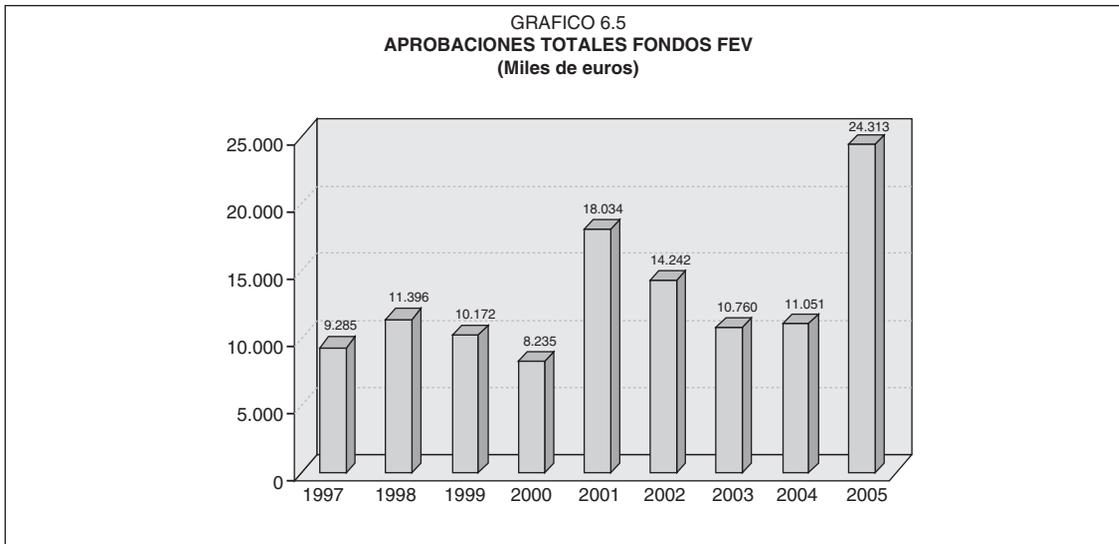
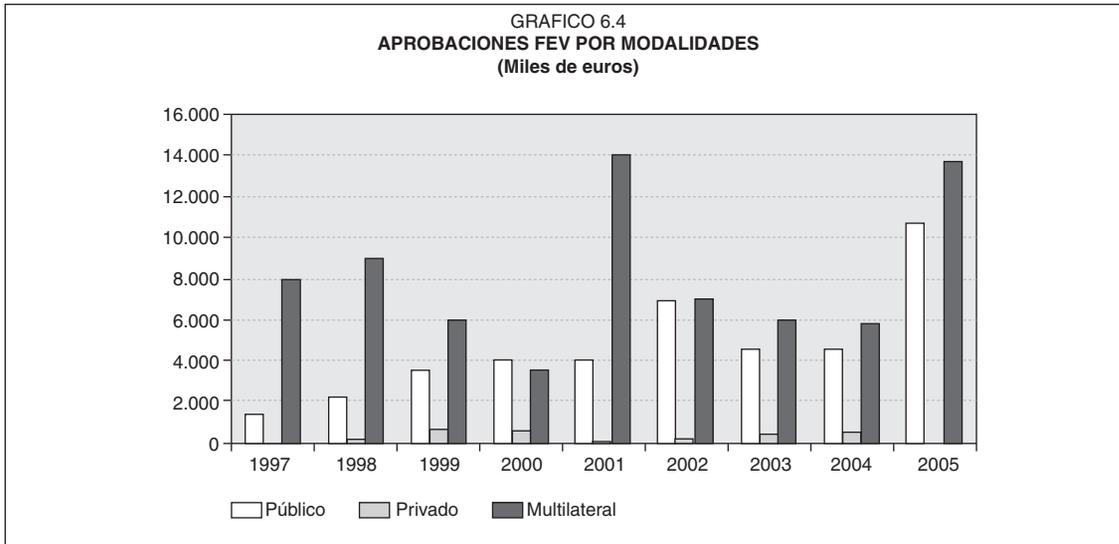
## 6.15. Política de conversión de deuda en inversiones en 2005

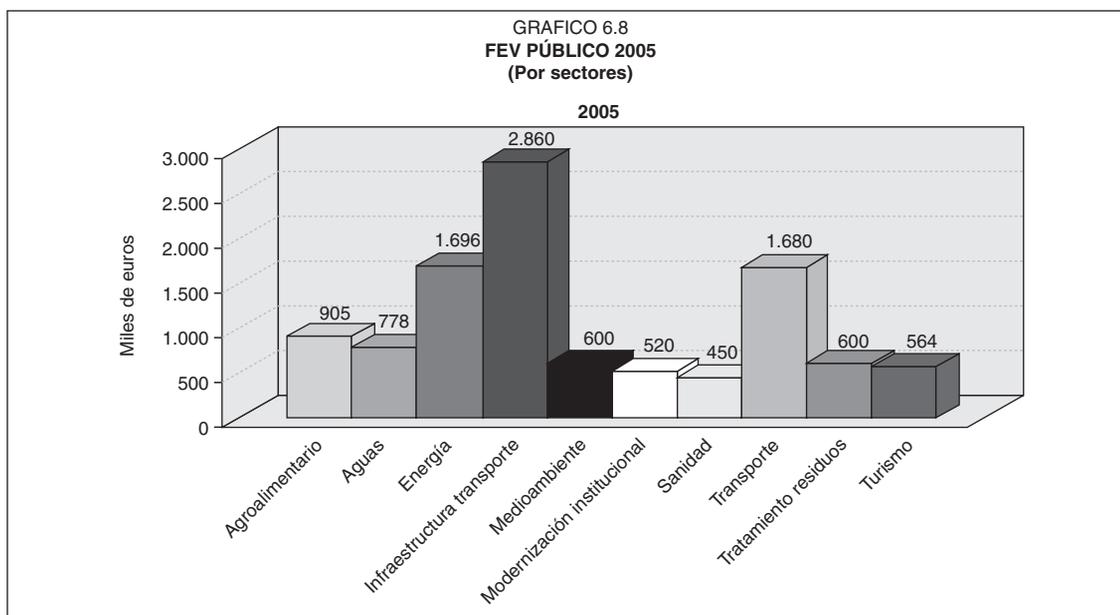
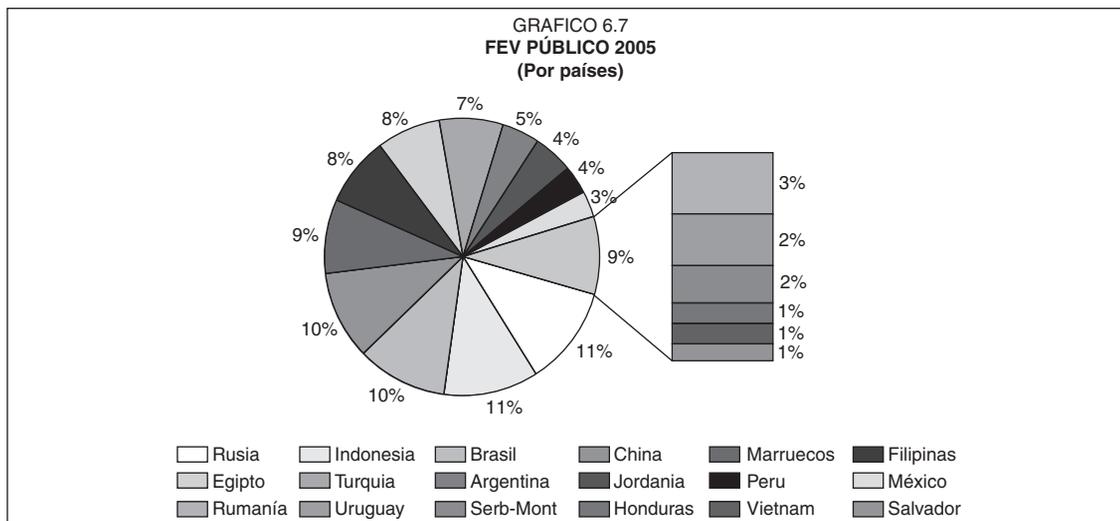
### 6.15.1. Los programas de conversión de deuda: Introducción

2005, un año crucial  
para la conversión de  
deuda por el número  
de programas  
firmados y por la  
sistematización de los  
principios rectores del  
instrumento

El año 2005 y el comienzo de 2006 han presenciado importantes avances en la gestión del instrumento de la conversión de deuda. Estos avances comprenden la firma de numerosos programas de conversión, pero también —y esto es de gran relevancia— otros avances de índole cualitativo, pues a lo largo de 2005 se han concretado los principios rectores de la política de conversión de deuda y se ha fortalecido el mecanismo de ejecución de los programas. Además, el año 2005 ha sido el de los primeros pasos de la iniciativa de conversión de deuda por educación, lanzada en septiembre de 2004 por el Presidente Rodríguez Zapatero.

Todos estos progresos son los que se presentan en este epígrafe. Para ello, en primer lugar, recordamos los elementos básicos de los programas de conversión de deuda.





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

Los programas de conversión de deuda consisten en la canalización de las obligaciones de pago a España del país deudor hacia la financiación de proyectos de desarrollo en ese país (el servicio de la deuda se «convierte» en inversión). Esos proyectos son desarrollados preferentemente por empresas españolas.

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—.

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

Los programas de conversión pueden ser de dos tipos, los llamados de conversión en inversiones públicas y los de conversión en inversiones privadas. Ambos tipos de programas coinciden en el elemento definitorio según el cual 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.

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. Posteriormente se explica con más detalle las novedades introducidas en 2005 en el esquema de funcionamiento de los programas de conversión. Desde el punto de vista español, este tipo de programas supone la condonación de toda la deuda implicada.

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

España ha firmado programas de conversión de deuda en inversiones públicas con Costa Rica, Perú, El Salvador, Honduras, Nicaragua, República Dominicana, Bolivia, Jordania, Uruguay, Ecuador, Marruecos y Guinea Ecuatorial (8).

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.

### **6.15.2. La política española de conversión de deuda en 2005**

En 2005, el Consejo de Ministros fijó el marco que debe regir la política española de conversión de deuda, formalizando además la iniciativa de conversión de deuda por educación lanzada por el Presidente Rodríguez Zapatero, y se perfeccionó y reforzó el mecanismo de ejecución de los programas de conversión.

*Un año importante para definir el marco de política de conversión de deuda*

(8) El estado de estos programas puede consultarse en la página web del Ministerio de Economía y Hacienda, en: <http://www.meh.es/Portal/Areas+Tematicas/Financiacion+internacional/Gestion+Deuda+Externa/>

*Acuerdo de Consejo de Ministros de 8 de julio, fijando los principios rectores de la conversión*

El 8 de julio de 2005 el Consejo de Ministros aprobó una decisión relativa a la gestión de deuda externa en la que se fijaban los principios rectores de la conversión de deuda —esta decisión implicaba además el gran paso de aumentar la condonación que España voluntariamente concede a los países pobres altamente endeudados (HIPC)—.

Los principios rectores aprobados son los siguientes:

*Regularidad de las relaciones financieras España-deudor*

1. Para que un país deudor pueda beneficiarse de la conversión de deuda es necesario que mantenga relaciones financieras regulares con España y con la comunidad internacional en general.

*Coordinación con la política exterior española*

2. La conversión de deuda debe ser coherente y estar coordinada con la política exterior general de España respecto al país beneficiario y, en particular, con la política comercial y financiera con dicho país.

*Respuesta a un problema de sobreendeudamiento*

3. La conversión debe responder a la existencia de un problema de sobreendeudamiento en el país beneficiario.

*Consistencia presupuestaria*

4. El esfuerzo que implica la conversión de deuda debe ser consistente con el marco presupuestario español, teniendo en cuenta, en particular, su impacto sobre la situación financiera del Fondo de Ayuda al Desarrollo.

*Principio de soberanía del país receptor*

5. Los sectores y proyectos financiados por la conversión de deuda deben ser consistentes con el principio de soberanía del país beneficiario en su proceso de desarrollo.

Actualmente está en tramitación una ley de gestión de deuda externa que tendrá en cuenta estos principios.

*Tres sectores se consideran prioritarios: educación, infraestructuras y medio ambiente*

Asimismo, la citada decisión del Consejo de Ministros consagra tres sectores como destinos prioritarios para los proyectos financiados con cargo a conversión: educación, infraestructuras y medio ambiente. Se considera que estos sectores tienen un impacto especialmente directo en el desarrollo del país beneficiario y, por tanto, se les da preferencia a la hora de estudiar posibles proyectos para su financiación.

*La iniciativa de conversión por educación ha sido una de las prioridades de conversión*

En el caso de la conversión de deuda por educación, el Consejo de Ministros formaliza a través de esta decisión la iniciativa lanzada por el Presidente Rodríguez Zapatero en septiembre 2004. El objetivo de esta iniciativa es abordar un doble problema concurrente en muchos países de Latinoamérica: el sobreendeudamiento y las carencias en el sector de la educación productiva. La conversión de deuda se presenta como un instrumento muy adecuado en este sentido ya que, a la vez que reduce el nivel de deuda, promueve proyectos en el área de la educación. Durante el 2005, se han firmado numerosos programas de conversión en el marco de esta iniciativa (Ecuador, Nicaragua, Honduras, El Salvador).

En febrero 2006 el Ministerio de Economía y Hacienda, en coordinación con la Secretaría General para Iberoamérica (SEGIB) realizó una conferencia internacional de presentación de la iniciativa a los principales acreedores públicos del mundo. En esta conferencia se explicaron los objetivos de la iniciativa y las perspectivas dentro de la misma, y se animó a los demás acreedores a sumarse a ella.

Por lo que se refiere al mecanismo de ejecución de la conversión de deuda, desde la firma del primer programa acordado en 2005 (Ecuador, marzo) se han introducido numerosas novedades en la estructura de los programas de conversión de deuda por inversiones públicas. Tradicionalmente, estos programas han venido siendo gestionados exclusivamente por un Comité Binacional integrado por representantes del Ministerio de Finanzas/Banco Central del país receptor y por representantes del Ministerio de Economía y Hacienda español así como del Consejero Económico y Comercial español en el país receptor. Este Comité se encarga de la dirección del programa de conversión: establece las prioridades de inversión y aprueba los proyectos que vayan a financiarse con cargo al fondo de contravalor.

*Durante el 2005 se ha reforzado el mecanismo de gestión de conversión mediante la introducción de un Comité Técnico y la participación de Instituciones Financieras Internacionales*

Desde el programa firmado con Ecuador, al Comité Binacional se le añaden dos apoyos para su labor. Por un lado, se introduce un Comité Técnico que se encarga del estudio técnico de los proyectos cuya financiación estudia el Comité Binacional. Este Comité está integrado, por parte del deudor, por representantes de los Ministerios de planificación o de desarrollo locales y una ONG local y, por parte de España, por la Oficina Técnica de Cooperación en el país beneficiario y por una ONG.

Asimismo, en muchos de los programas se ha incorporado la participación de una institución financiera internacional (la CAF en Ecuador, el BCIE en Honduras) con objeto de que ayude al Comité Técnico en la definición de los proyectos. Esta participación permite garantizar la adecuada calidad de los proyectos que va a estudiar el Comité Binacional.

### **6.15.3. Los programas de conversión de deuda durante 2005**

#### *6.15.3.1. Ejecución de los programas vivos en 2005*

Durante 2005 había numerosos programas de conversión en funcionamiento que financiaron varios proyectos.

Así, en Marruecos, con cargo a conversión por inversiones públicas se ha aprobado la financiación de proyecto de electrificación, por importe de € 7,5 M, y realizado por el *Office National d'Electricité* (ONE) de Marruecos orientado a la reconstrucción de este tipo de infraestructura en el territorio afectado por el terremoto de Alhucemas. Con cargo a conversión por inversiones privadas se ha vendido deuda para la ejecución de varios proyectos de inversión en los sectores del turismo, transporte y textil, por importes cercanos a € 11,5 M.

En Guinea Ecuatorial con cargo a conversión por inversiones públicas se aprobó la financiación de tres centros de formación profesional en la capital Malabo, y en la segunda ciudad del país, Bata.

En Perú, con cargo al programa de conversión por inversiones públicas del año 2002, se ha aprobado la licitación para la reconstrucción de cinco colegios y un hospital en la zona sur del país así como para la supervisión de estas obras.

En Bolivia, con cargo al programa de conversión por inversiones públicas del año 2000 se ha aprobado un proyecto para la ampliación de la cinemateca de la Paz y con cargo al programa de conversión por inversiones públicas del año 2003 se han aprobado cinco proyectos en las áreas de salud y educación.

El programa de conversión de deuda por inversiones en privatizaciones con Bulgaria finalizó en octubre de 2005, tras haber sido renovado cinco veces. Se constató el agotamiento del ciclo de privatizaciones, con lo que se está en fase avanzada de contactos con Bulgaria para la liquidación del remanente.

#### *6.15.3.2. Nuevos programas firmados en 2005*

En 2005 se han firmado varios programas de conversión, todos ellos por inversiones públicas y en Latinoamérica. Con esta actividad España se ha situado como segundo país más activo del mundo en materia de conversión de deuda, solo por detrás de Francia.

#### Ecuador

El 14 de marzo de 2005 se firmó el primer programa de conversión de deuda en inversiones públicas con Ecuador, por importe de 50 millones de dólares. Este programa se dirigirá principalmente a financiar proyectos energéticos y de educación —en el marco de la iniciativa de conversión por educación lanzada por el Presidente Zapatero—.

#### Uruguay

En el mes de mayo de 2005 se renovó el programa de conversión de deuda en inversiones públicas por 10,8 millones de dólares para el período 1 de julio de 2005 a 30 de junio de 2007. Los proyectos que se van a financiar son de carácter medioambiental en el marco del Protocolo de Kyoto.

#### Nicaragua

El 24 de septiembre de 2005, se firmó un programa de conversión de deuda en proyectos de desarrollo, preferentemente en el sector educativo. El importe del Programa es de \$ 39 M destinados a educación y desarrollo. Este Programa se inscribe en la iniciativa de condonación adicional a los países HIPC.

#### Honduras

El 24 de septiembre de 2005, se firmó un programa de conversión de deuda en proyectos de desarrollo, preferentemente en el sector educativo. El importe del Programa es de \$ 138 M. Este Programa es consecuencia de la iniciativa de condonación adicional a los países HIPC.

## El Salvador

En diciembre de 2005 se firmó un programa de conversión de deuda para proyectos de infraestructura educativa. El importe del programa asciende a \$ 10 M.

### 6.15.3.3. *Perspectivas*

## Argelia

Está en fase avanzada la negociación de un programa de conversión por inversiones públicas con Argelia, por importe de 30 millones de euros, concentrado en sectores prioritarios para Argelia como la reforma del sistema financiero, las infraestructuras y la energía, así como la formación de especialistas en estos ámbitos.

## Jordania

Se ha relanzado el programa de conversión por inversiones públicas que se había firmado en el año 2000, y que llevaba suspendido desde que Jordania acudiera al Club de París para la reestructuración de su deuda, lo que afectó a los vencimientos asignados al programa. Se espera poder constituir el Fondo de Contravalor en el primer semestre de 2006.

## Coordinación en el marco multilateral

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.

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 noventa, 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.

CUADRO 6.8 PROGRAMAS DE CONVERSIÓN EN INVERSIONES PÚBLICAS			
País	Fecha	Destino	Importe meuros
Costa Rica .....	05.04.99	Medio Ambiente	3,9
Perú I .....	18.03.99	Lucha contra la Droga	4,6
Perú II .....	29.08.02	Reconstrucción de zona Sur afectada por el terremoto: educación, sanidad	10,0
El Salvador .....	28.07.99	Programa de reconstrucción: zona afectada por el huracán Mitch	0,2
Honduras .....	13.11.99	Programa de Reconstrucción: zona afectada por el huracán Mitch	13,4
Nicaragua .....	13.04.00	Programa de Reconstrucción: zona afectada por el huracán Mitch	11,4
República Dominicana....	20.01.99	Programa de Reconstrucción: zona afectada por el huracán Georges	2,1
Bolivia .....	28.09.00	Desarrollo e Infraestructuras	6,1
Bolivia II .....	30.04.03	Desarrollo e Infraestructuras	55,3
Jordania .....	28.11.00	Desarrollo económico y social	7,6
Uruguay .....	15.04.03	Infraestructuras y medioambiente	7,1
Guinea Ecuatorial .....	10.11.03	Proyectos de Interés Social	25,5
Marruecos .....	09.12.03	Renovación de estructuras y promoción del hábitat social	50,0
Ecuador .....	14.03.05	Desarrollo social y energía	39,1
Uruguay .....	31.05.05	Desarrollo medioambiental	9,1
Honduras .....	24.09.05	Desarrollo social y educación	116,0
Nicaragua .....	24.09.05	Desarrollo social y educación	32,6
El Salvador .....	09.12.05	Educación	8,3
Total públicas.....			402,3

*Fuente: Elaboración propia. Ministerio de Economía y Hacienda.*

CUADRO 6.9 PROGRAMAS DE CONVERSIÓN EN INVERSIONES PRIVADAS			
País	Fecha	Destino	Importe meuros
Marruecos I y II .....	03.12.96 31.07.99	Toda Inversión española	65,4
Marruecos III .....	19.09.00	Toda Inversión española	30,5
Marruecos IV .....	08.12.03	Toda Inversión española	40,0
Jordania .....	02.02.00	Desarrollo económico y social	9,2
Bulgaria .....	24.09.98	Privatizaciones	28,0
Argelia .....	02.03.02	Toda Inversión española	30,5
Guinea Ecuatorial .....	10.11.03	Toda Inversión española	16,5
Total privadas .....			220,0
Total conversión.....			622,3

*Fuente: Elaboración propia. Ministerio de Economía y Hacienda.*

## 6.16. Actividad del ICEX

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

### 6.16.1. 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 (64 consorcios vivos en 2005) y la política de pabellones

españoles en ferias internacionales. Pero entre ellos destacar el Programa de Iniciación a la Promoción Exterior (PIPE), que se ejecuta desde 1997 conjuntamente con el Consejo Superior de Cámaras, así como con la colaboración de las Cámaras de Comercio y las Comunidades Autónomas. Se trata de un programa cofinanciado entre las empresas y las diferentes instituciones, por el que se proporciona asesoría individualizada que consta de tres fases (autodiagnóstico, diseño del plan de internacionalización y puesta en marcha del mismo). El objetivo del programa en los próximos años es el de mantener el ritmo de incorporaciones medias anuales, entre 300 y 400 empresas.

Las empresas participantes cuentan además con un interesante abanico de servicios CLUB PIPE ofrecidos por empresas prestadoras de servicios a través de acuerdos de colaboración con el ICEX. Por este programa han pasado más de 4.200 empresas desde el año 1997. Entre los servicios CLUB PIPE, hay que destacar el Programa PIPENET que tiene por finalidad potenciar la internacionalización de las empresas PIPE, optimizando el uso de las nuevas tecnologías en el diseño de su modelo de comercio exterior. Desde su lanzamiento en octubre de 2004, unas 200 empresas PIPE se han adherido al Programa PIPENET.

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

Hasta la fecha se han organizado seis jornadas, a las que han asistido un total de 2.394 empresas.

Durante el año 2006 este programa tiene previsto organizar ocho eventos adicionales.

### **6.16.2. Diversificación de los mercados de exportación**

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

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

Durante 2005 más de 6.000 empresas participaron en las más de 2.300 actividades de promoción que se han apoyado en un total de 136 países.

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

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

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

Dentro de esta estrategia dirigida a liberar recursos crecientes para la promoción exterior en mercados de alto potencial se incardina el Plan Integral de Desarrollo de Mercados (PIDM), elaborado por la Secretaría de Estado de Turismo y Comercio y en cuyo diseño ICEX ha tenido una participación destacada. El Plan identifica y clasifica los mercados con potencial a partir de una metodología basada en el análisis de tres indicadores de carácter cualitativo —atractivo país, fuerza competidora y posición inversora— y otros de carácter cuantitativo como son el volumen de comercio con España y las previsiones de crecimiento de sus economías.

*El ICEX, en colaboración con la SETyC ha puesto en marcha durante 2005 políticas de impulso de las exportaciones a los mercados incluidos dentro del «Plan Integral de Desarrollo de Mercados»: China, México, Marruecos, Argelia, Rusia, Brasil, EEUU, India y Japón*

La aplicación de estos criterios a un total de 93 mercados con cifras significativas de comercio con España, arrojó dos clasificaciones; una que refleja el potencial para la exportación de las empresas españolas y otra que los clasifica según el interés para la inversión, y que coincide a grandes rasgos con la anterior. De la intersección de ambas clasificaciones, se ha obtenido un grupo de nueve países —China, México, Marruecos, Argelia, Rusia, Brasil, Estados Unidos, India y Japón— que están siendo objeto de atención preferente como destino de acciones de la Administración comercial española. Estos planes se tratan más ampliamente en el punto 6.11 de este mismo Capítulo 6.

La puesta en práctica del PIDM se realiza conjuntamente entre el Ministerio de Industria, Turismo y Comercio y la Confederación Española de Organizaciones Empresariales (CEOE), en virtud del Convenio firmado en diciembre de 2004. Posteriormente, se ha unido, en calidad de institución colaboradora en la ejecución de los PIDM, el Consejo Superior de Cámaras.

Cada Plan se asienta en cinco grandes líneas de actuación: Actividades institucionales, apoyo al comercio, apoyo a la inversión, actuaciones de información y formación y, por último, acciones en el ámbito turístico. Asimismo, los planes detallan un calendario de actividades, financieramente dotado, así como el correspondiente mecanismo de seguimiento semestral.

### **6.16.3. Mejora de la diversificación sectorial**

*Con objeto de impulsar la diversificación sectorial de las exportaciones españolas, el ICEX ha apoyado 107 planes coordinados de promoción sectorial en 2005.*

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

*Además, el Instituto está impulsando estrategias de promoción macrosectorial: Plan de promoción de los Sectores Moda, Plan Hábitat de España, Plan de Vinos de España.*

La actividad de promoción que lleva a cabo ICEX se realiza en función de un criterio sectorial que la clasifica en cuatro grandes grupos (productos agroalimentarios, productos industriales y tecnología, bienes de consumo y servicios). Dentro de cada grupo las actividades se estructuran en planes coordinados de promoción sectorial, a través de los cuales se promueve la imagen sectorial de la oferta española y de las empresas que integran el sector. Son fruto de un diseño conjunto entre el ICEX, las Asociaciones Sectoriales y las Oficinas Comerciales de España en el exterior, y se definen de acuerdo con criterios de cofinanciación. Constituyen una eficaz herramienta de marketing con el objetivo de introducir, posicionar ó consolidar la oferta sectorial española en los mercados exteriores previamente seleccionados, pactados y cofinan-

ciados por las asociaciones sectoriales. El Instituto ha apoyado en el año 2005 un total de 107 planes coordinados de promoción sectorial.

Además, el ICEX está impulsando otras líneas de actuación como la puesta en marcha de estrategias de promoción macrosectorial en determinados ámbitos, de manera que puedan aprovecharse las sinergias de la promoción estrictamente sectorial a través de la superposición de actividades de tipo horizontal. Con ello se persigue mejorar la imagen de nuestra oferta, identificándola con garantía de calidad, servicio y continuidad, intensificando el posicionamiento en el segmento alto de calidad. A esta filosofía responde el Plan de Promoción de los Sectores Moda, que engloba a subsectores desde la confección textil, y el calzado hasta la joyería, el Plan Hábitat de España, que integra la promoción de los sectores de equipamiento para edificios residenciales y comerciales, el Plan de Vinos de España, como consolidación de los anteriores planes de promoción de las distintas Denominaciones de Origen.

En respuesta al patrón tecnológico de nuestras exportaciones, caracterizadas por un alto peso de los bienes de tecnología baja (30 por 100) y un peso reducido de la tecnología alta (inferior al 10 por 100), el ICEX ha puesto en marcha durante 2005 el Plan de Promoción de Sectores con Alto Contenido Tecnológico, a través del cuál se impulsa la internacionalización de los sectores y empresas tecnológicamente más avanzados, y que por lo tanto incorporan mayor valor añadido nacional en sus exportaciones, y también se aprovecha el impacto de la presencia de estas empresas en los mercados exteriores para mejorar la percepción de la capacidad y la solvencia tecnológica del *Made in Spain*.

Ambos enfoques de la promoción, los planes coordinados de promoción sectorial y macrosectorial, contemplan la realización de más de 1.160 actividades diversas que favorecen directamente a los participantes en las mismas y producen un efecto positivo en el conjunto del sector. Las principales actividades llevadas a cabo en este contexto han sido Misiones Directas, Misiones Inversas Participaciones agrupadas, Seminarios y Jornadas técnicas, numerosas Campañas de comunicación en medios, Investigación de Mercados y Estudios Sectoriales, Exposiciones, Material Promocional diverso, etcétera.

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

Además de la estrategia de promoción comercial de tipo general y sectorial, el ICEX ha desarrollado programas de apoyo a la consolidación de la presencia de las empresas españolas exportadoras en los mercados exteriores. Ello se hace, básicamente, a través de dos programas de empresa que se aplican en mercados distintos de la UE: por un lado, el Plan de Implantación en el Exterior, que apoya las implantaciones comerciales de empresas españolas a través de filiales en terceros mercados (279 planes apoyados en 2005, con la siguiente distribución por sectores: productos industriales 113 planes, seguido de Servicios 80, Bienes de Consumo 64, y Agroalimentarios 22); 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 (133 planes apoyados en 2005: 50 planes de bienes de consumo, 63 de agroalimentarios, 12 de productos industriales y 8 de empresas de servicios).

*El ICEX ha puesto en marcha durante 2005 un Plan de Internacionalización de Sectores con Alto Contenido Tecnológico (Internacionalización de Empresas Innovadoras). A través de este Plan se pretende apoyar sectores y empresas tecnológicamente más avanzados y que incorporan mayor valor añadido a sus productos, aprovechando el impacto de su presencia en el exterior para mejorar la percepción de la capacidad y la solvencia tecnológica del Made in Spain.*

*Más de 1.160 actividades de promoción se realizan cada año en el marco de la promoción sectorial, cofinanciados con las asociaciones sectoriales representativas y las empresas participantes.*

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

Además de los planes mencionados, el Instituto también dispone de programas que favorecen las iniciativas de grupos de empresas para facilitar el acceso a los mercados internacionales. Es el caso del programa de Consorcios de Exportación, mediante el cual se fomenta la agrupación de empresas con el fin de que puedan abordar en mejores condiciones la internacionalización de su actividad, al compartir costes, vencer entre otros problemas de dimensión, capacidad o falta de experiencia internacional. Este programa permite a las empresas componentes compartir el esfuerzo inversor que requiere una presencia continua en el extranjero. Durante 2005 se han apoyado 64 Consorcios de Exportación cuyos esfuerzos comerciales se han dirigido a 78 países.

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

#### **6.16.5. Mejora de la imagen del Made in Spain**

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

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

*El ICEX organiza cada año más de 2.300 actividades de promoción en el mundo proyectando una imagen de calidad de la oferta española*

El ICEX desarrolla y cataliza una amplísima actividad promocional en el mundo. Organiza cada año más de 2.300 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 apoya a sectores con fuerte proyección de imagen, como la moda, las industrias culturales, el hábitat, los vinos y sectores con alto contenido tecnológico.*

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

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 Plan de Apoyo a las Marcas Españolas ya citado es un instrumento de relevante repercusión en la imagen del *Made in Spain*.

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

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

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

#### **6.16.6. Mejora de los sistemas de información sobre mercados internacionales**

Por lo que respecta a las *políticas de información*, la actividad del ICEX para fomentar la internacionalización de la empresa española se ha centrado en los siguientes aspectos:

En cuanto a las *políticas de información*, la actividad de ICEX se ha centrado en la potenciación del uso de las nuevas tecnologías para su difusión. En este sentido, durante 2005 se ha profundizado en el desarrollo de los servicios del Centro de Información de la Secretaría de Estado, del Sistema de Portales de la Administración Comercial Española y del sistema de difusión de oportunidades de negocio.

- El *Centro de Información* se ha implantado en 2005 en seis Oficinas Económicas y Comerciales adicionales, por lo que actualmente participan en el Centro además de todo ICEX, las Direcciones Generales de Comercio e Inversiones y Financiación Multilateral, COFIDES, y CESCE, 84 Oficinas Económicas y Comerciales de España en el exterior. El Centro atendió en el ejercicio 2005 109.517 consultas.

- Por otra parte, durante 2005 se ha continuado desarrollando el *Sistema de Portales de la Administración Comercial Española*, de forma que a los portales *icex.es*, *us.spainbusiness.com* y *spainbusiness.com.cn*, se ha unido el desarrollo de seis nuevos portales destinados a mercados específicos que estarán accesibles en el primer semestre de 2006: en alemán, francés, ruso, japonés, árabe y portugués.

- En 2005 se han integrado al *sistema de difusión de oportunidades de negocio* cerca de 1.300 nuevos suscriptores que, además de consultar la base de datos del Sistema, recibirán alertas informativas sobre demandas, oportunidades de inversión, licitaciones en países industrializados, y programas, proyectos y licitaciones en países en vías de desarrollo, en función del perfil de interés mostrado.

- ICEX, primera editorial española en temas de comercio internacional, que ha ido consolidando las líneas editoriales maestras en base a la experiencia de más de 20 años, produjo en 2005 treinta y tres fichas país y dieciocho libros dentro de las colecciones de *Guías de Negocios*, *Claves de la Economía Mundial*, *Cuadernos Básicos*, *Manuales* y *Serie Mayor*. Además de estas ediciones, el Instituto publica de forma periódica tres revistas: *El Exportador*, *Spain Gourmetour* (ambas en ediciones papel y digital) y *Travel, Food & Wine*, dirigida al consumidor final y distribuida en el mercado irlandés y, por primera vez en 2005, en el Reino Unido.

#### **6.16.7. Fortalecimiento de la inversión en capital humano a través del impulso a los programas de formación**

Con relación a las *políticas de formación*, en 2005 se ha continuado fortaleciendo la inversión en capital humano como herramienta fundamental para dotar de bases sólidas

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

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

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

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

*Asimismo, en 2005 se ha puesto en marcha el programa PROPEX, que tiene como objetivo la captación y formación de profesionales extranjeros que puedan incorporarse a los planes de internacionalización de empresas españolas*

das al proceso de internacionalización a través de los programas de becas y de formación empresarial y de una mayor proyección de la Fundación Centro de Estudios Comerciales (CECO).

- En el año 2005, 617 jóvenes licenciados se beneficiaron del *programa de becas* en sus distintas modalidades (internacionalización, periodismo e informática), frente a los 510 del año anterior. Adicionalmente, 15 profesionales extranjeros procedentes de China, India y Rusia accedieron al nuevo programa PROPEX de captación y formación de profesionales extranjeros.

- En el área de la *formación empresarial*, en 2005 ICEX ha dado respuesta a las demandas formativas del sector empresarial exportador español mediante la organización de 101 seminarios de internacionalización y 128 jornadas y seminarios de análisis de mercados exteriores. Además, 19 nuevas jornadas y seminarios se añadieron al Aula Virtual durante 2004, con lo que un total de 113 jornadas y seminarios y 265 conferencias organizadas por ICEX están disponibles para los usuarios on line.

- Por último, a través del *Punto de Encuentro Internacional de Exporta 2005*, ICEX continuó aproximando la realidad de los mercados exteriores al colectivo de empresarios españoles, que mantuvieron en esa edición 1.034 entrevistas con 60 Consejeros Económicos y Comerciales. En el seno de la feria se organizaron además 39 seminarios.

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

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

- Con objeto de promover las inversiones productivas y la cooperación empresarial y estratégica mediante la identificación de socios y un mejor conocimiento del mercado en destino, en 2005 se organizaron cinco *Foros de Inversiones y Cooperación Empresarial* centrados en los mercados de Brasil, Perú, China, Estados Unidos e India, en los que un total de 194 empresas españolas tuvieron la ocasión de entrar en contacto con 892 potenciales socios locales con los que evaluaron la posibilidad de desarrollo conjunto de proyectos de inversión o cooperación empresarial.

- Por otra parte, se celebraron cuatro *Encuentros Empresariales centrados en los mercados de Marruecos, Rusia, México e Iberoamérica*, y una misión de inversores a Malasia.

- ICEX participó asimismo en la organización de 14 encuentros empresarial dentro de los programas europeos AL-INVEST, ASIA-INVEST, PROVINVEST y ESIPP, que forman parte de la estrategia de cooperación regional que establece la UE con América Latina, Asia, los países ACP (África Subsahariana, el Caribe y el Pacífico), y África

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

*En 2005 se han introducido importantes mejoras en el programa PAPI, ampliándose los límites de apoyo y los conceptos de gasto apoyables.*

Austral, respectivamente, con el objeto de contribuir a su integración política, comercial, económica y financiera.

- A través del *Programa de Apoyo a Proyectos de Inversión* (PAPI) ICEX contribuyó financieramente en 2005 al desarrollo de 103 proyectos de inversión y de cooperación empresarial de carácter productivo de empresas españolas en el exterior.

- Dentro de las actividades organizadas en colaboración y cofinanciación con instituciones multilaterales, destacan las desarrolladas en el marco del *acuerdo de colaboración* que ICEX tiene suscrito con el CDE (*Centro para el Desarrollo de la Empresa*) en virtud del cual ambas instituciones promueven y apoyan conjuntamente el desarrollo de las empresas y organizaciones profesionales del sector privado en los países ACP (África, Caribe y Pacífico), en complementariedad con la Comisión Europea, la Secretaría del Grupo de Países ACP y el BEI (Banco Europeo de Inversiones). En 2005, en el marco de este acuerdo, fueron apoyados 5 proyectos de inversión de empresas españolas.

- Dentro del *nuevo Plan de Promoción de la Inversión Española en el Exterior*, en 2005 se puso en marcha el *Programa de Prospección de Inversiones en el Exterior* (PROSPINVER), como herramienta de apoyo a las empresas españolas que deben realizar viajes de prospección de inversiones para tomar la decisión de emprender un proyecto, y se inició el proceso de implementación del *Programa de Identificación y Difusión de nuevas iniciativas de inversión en el exterior* (PIDINVER).

*Adicionalmente, destaca el lanzamiento de un nuevo Plan de Promoción de la Inversión Española en el Exterior, que ha supuesto el fortalecimiento de algunos de los servicios de apoyo a la inversión existentes y el lanzamiento de los nuevos programas PROSPINVER y PIDINVER.*

## 6.17. CESCE. El seguro de Crédito a la Exportación

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

En el año 2005, el *valor de las operaciones aseguradas* por cuenta del Estado alcanzó 5.375 millones de euros, un 9 por 100 más que en 2004.

El *seguro emitido* fue de 5.271 millones de euros, un 12,9 por 100 por encima de la cifra correspondiente al año anterior. Excluidas las modalidades de PAGEX y P100 y MULTIMERCADO, el seguro emitido alcanzó un total de 1.512 millones de euros, importe que respecto al año 2004 representa un incremento de casi un 29,5 por 100. Los principales destinos de la emisión fueron Brasil con un 17,2 por 100 del total emitido y México con casi un 7 por 100. Les siguen Rusia (3,5 por 100), Turquía (3,4 por 100) y Marruecos (2,5 por 100).

*CESCE aseguró por cuenta del Estado 5.271 millones de euros*

*Las operaciones se concentraron en Brasil y México*

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

CUADRO 6.10 CESCE. PRINCIPALES INDICADORES RIESGOS POR CUENTA DEL ESTADO						
	2000	2001	2002	2003	2004	2005
(1) Seguro emitido neto .....	5.204.764,83	5.393.554,77	5.664.638,33	4.878.222,10	4.667.835,71	5.270.588,82
(2) Primas devengadas.....	75.631,40	60.095,90	80.078,30	88.736,90	63.778,90	83.762,96
(3) Indemnizaciones .....	320.495,35	281.194,97	241.977,78	155.308,67	76.767,27	58.247,92
(4) Recobros .....	436.263,24	436.424,90	270.320,26	308.798,26	265.449,00	856.385,93
(5) Siniestralidad neta (3) - (4) ..	-115.767,89	-155.229,93	-28.342,48	-153.489,59	-188.681,73	-798.138,01

#### *6.17.1.1. Crédito comprador*

La emisión de seguro en la modalidad de «crédito a comprador» alcanzó la cifra de 1.085,27 millones de euros, que supone un aumento del 30 por 100 respecto al año 2004.

Los principales países receptores de exportaciones aseguradas correspondientes a operaciones con financiación a más de un año han sido Brasil (75 por 100), México (6 por 100), China, Japón y Egipto (4 por 100), concentrándose en estos 5 países prácticamente el 93 por 100 del volumen de las exportaciones aseguradas en el año 2005 en esta modalidad.

Del total de los bienes españoles objeto de exportación asegurados durante el año 2005 destaca, ante todo, una operación con Brasil, consistente en la venta y modernización de aeronaves. Esta operación ha aglutinado casi dos tercios de la suma asegurada durante el año. Por lo demás, cabe mencionar los sectores de transporte (en el que destacan varias operaciones destinadas al metro de Tianjin, China) y el de energía eléctrica (construcción de una central de combustión interna, construcción de un parque eólico y el suministro e instalación de dos centrales hidroeléctricas y una subestación). Un año más cabe destacar la importancia del sector agrícola (venta de invernaderos, principalmente a México), cuya importancia se mide más por el número de operaciones aseguradas que por los importes involucrados, ya que se trata, en su mayoría, de operaciones relativamente pequeñas.

#### *6.17.1.2. Crédito suministrador*

En «crédito suministrador» se ha experimentado una disminución en el total de seguro emitido con respecto al año 2005, alcanzando un importe de 41 millones de euros, que frente al citado año 2004 representa un descenso de un 16,2 por 100. Este importe corresponde en un 88 por 100 a operaciones de plazo inferior a dos años y el 12 por 100 restante a operaciones de medio y largo plazo.

#### *6.17.1.3. Póliza de Seguro de Confirmación de Créditos Documentarios*

La emisión de seguro en Créditos Documentarios sumó en el año 2005 196 millones de euros, lo que supone una disminución del 30 por 100 respecto a los casi 280 millones de euros del año 2004.

En cuanto a su distribución geográfica, Argelia y Turquía concentran respectivamente el 33,2 por 100 y 18,7 por 100 del seguro emitido en el año, seguidos por Marruecos (8,6 por 100) e Irán (6,8 por 100).

#### *6.17.1.4. Póliza Abierta de Gestión de Exportaciones*

La emisión de seguro en el ejercicio 2005 por cuenta del Estado en esta modalidad ascendió a 3.674 millones de euros, frente a los 3.402 del año 2004, lo que supone un incremento del 8 por 100.

Como principales destinos destacan en Latinoamérica, México, Brasil, Chile, Venezuela y Colombia, que concentran algo más de 500 millones de euros, lo que supone el 13,8 por 100 de toda la emisión en esta modalidad. Respecto al grupo de países recientemente incorporados a la Unión europea destaca Polonia, seguido de República Checa y Hungría. Estos tres países suman un total de 215 millones de euros, lo que equivale al 5,8 por 100 de la emisión. Marruecos mantiene su tradicional posición como principal destino en el Norte de África, seguido de Argelia y Egipto. Turquía rompió la trayectoria ascendente de los últimos años, representando en 2005 el 3,7 por 100 del total de asegurado en la modalidad, cifra inferior al 4,9 por 100 registrado en 2004.

*El riesgo en vigor asumido por cuenta del Estado a finales de 2005 ascendía a 12.173 millones de euros, un 0,4 por 100 menos que el año anterior. La cartera se compone fundamentalmente de 40 países que suponen algo más del 94 por 100 del riesgo, porcentaje similar al de años anteriores. Este año tres destinos, México, Brasil y Cuba, superan ligeramente el 8 por 100 de la cartera.*

*El riesgo asumido por cuenta del Estado asciende a 12.173 millones de euros*

La distribución geográfica de la cartera muestra que México fue en 2005 la primera concentración de riesgo, con un peso del 8,28 por 100 del total. Brasil ocupó el segundo lugar con un 8,19 por 100, y Cuba el tercer puesto con un 8,09 por 100. La cuarta concentración de riesgo fue Argelia con un 7,26 por 100 del total, seguida de Irán (7,08 por 100), Turquía (5,89 por 100), Rusia (5,32 por 100), China (5,30 por 100), Angola (4,36 por 100) y Egipto (4,22 por 100).

Los pagos por *indemnizaciones* sobre los riesgos asumidos por Cuenta del Estado ascendieron en el año 2005 a 58,24 millones de euros, lo que ha supuesto una disminución del 24,1 por 100 en relación con esta misma cifra en el año 2004. Esta reducción del importe indemnizado sigue la línea del año anterior y se debe en gran parte a la disminución de las indemnizaciones en Argentina, Angola, México, Rusia e Indonesia, cuyas indemnizaciones acumuladas han sido inferiores a las practicadas en el año 2004, en 15,72 millones de euros.

En la distribución de indemnizaciones pagadas por países destaca Argentina como primer país de la relación con un importe total de 13,40 millones de euros, que ha supuesto el 23 por 100 de la cifra total de pagos efectuados en el año 2005. Este país ya ocupó en el año 2004 y 2003 el primer lugar en esta relación. Sin embargo, las indemnizaciones efectuadas por impagos de Argentina han experimentado una reducción del 25,92 por 100 y del 42,10 por 100 en los dos últimos años.

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

Estos cinco países han generado el 65,8 por 100 de las indemnizaciones pagadas en el año 2005.

Los *recobros* en el año 2005 han alcanzado la cifra de 856,38 millones de euros, lo que supone un espectacular aumento del 222,6 por 100 en relación con los resultados obtenidos en el ejercicio 2004.

*En 2005 los recobros ascendieron a 856,38 millones de euros*

Por décimo año consecutivo la diferencia entre recobros obtenidos e indemnizaciones pagadas ha sido positiva. Los recobros superaron a las indemnizaciones en 798,13 millones de euros.

En 2005 sobresalen los recobros de Rusia y Perú, que en el mes de agosto anticiparon, al igual que Polonia, el pago de sus deudas refinanciadas.

En el año 2005, se han firmado cinco nuevos *Convenios Bilaterales de Refinanciación*, entre los que cabe destacar los de Iraq, República Dominicana e Indonesia, en razón de su importe consolidado.

El importe total de las sumas refinanciadas, incluyendo cuotas atrasadas y créditos pendientes de vencer, ascendió a 3.783 millones de euros.

El *flujo total de caja*, incluido el cobro de primas y recobros y pagos por indemnizaciones, asciende en 2005 a 824,5 millones de euros, presentando, por tanto, de nuevo cifras positivas como ocurre desde hace diez años, momento en que se invirtió la tendencia negativa que prevaleció en el período 1982-1995.