

GUIA PARA EXPORTAR A ESPAÑA



Ministerio de Comercio,
Industria y Turismo
Colombia



TABLA DE CONTENIDO

TABLA DE CONTENIDO	2
1. PANORAMA ECONOMICO Y POLITICO	4
1.1. Población y geografía	4
1.2. Análisis de la Economía	4
1.3. Situación económica de la Euro Zona	14
2. COMERCIO EXTERIOR	27
2.1. Análisis del comportamiento de la Balanza Comercial	27
2.1.1. Importaciones	28
2.1.2. Exportaciones	31
2.2. Análisis del Intercambio Bilateral con Colombia.....	34
2.2.1. Exportaciones Colombianas hacia España	35
2.2.2. Importaciones colombianas procedentes de España.....	37
3. LA UNION EUROPEA.....	38
3.1. Objetivos de la Unión Europea.....	38
4. ACUERDOS COMERCIALES	40
4.1. Asociación Europea de Libre Comercio AELC (EFTA).....	42
4.2. Asociación Europea con los Balcanes	43
4.3. Comunidad de Estados Independientes (CEI)	44
4.4. Acuerdos con Países del África, Caribe y Pacífico (ACP) - Convención de Lomé ..	45
4.5. Otros Acuerdos Comerciales Regionales y Bilaterales	49
4.6. Sistema Generalizado de Preferencias (SGP).....	54
5. REGULACIONES, RESTRICCIONES Y REQUERIMIENTOS ESPECIALES	58
5.1. Regulaciones.....	58
5.2. Normas Técnicas	63
5.3. Estándares de Calidad Europeos.....	64
5.3.1. Estandarización.....	64
5.3.2. Salud y Seguridad	65
5.3.3. Productos Manufactureros.....	66
5.3.4. Productos Alimenticios	66
5.3.5. Medio Ambiente	67
5.3.6. Responsabilidad Social.....	70
5.4. Tarifas	71
5.5. Empaque y Etiquetado	72
5.6. Prohibiciones	72
6. MERCADEO DE PRODUCTOS Y SERVICIOS	73
6.1. Distribución	73
6.2. Técnicas de Mercadeo	74
7. FORMAS DE ORGANIZACIÓN DE LOS NEGOCIOS.....	75
7.1. Inversión propia frente a colaboración empresarial	75
7.2. Constitución de sociedad	75
7.3. Formas de cooperación empresarial	78
7.4. Contratos de distribución, agencia, comisión y franquicia.....	79

8. LEY DE INVERSION EXTRANJERA.....	81
8.1. Marco Legal y Condiciones Generales.....	81
8.2. Control de Cambios.....	84
8.3. Incentivos a las Inversiones.....	88
9. LEGISLACION LABORAL.....	89
9.1. Reglas Generales.....	90
9.2. Contrato de Trabajo.....	91
9.3. Sueldos y salarios.....	94
9.4. Seguridad Social.....	95
10. LOGISTICA Y TRANSPORTE.....	98
10.1. Acceso Marítimo.....	98
10.2. Acceso Aéreo.....	99
10.3. Acceso Terrestre.....	99
10.4. Otros aspectos importantes para la Logística.....	100
11. CULTURA DE NEGOCIOS.....	103
12. VIAJES DE NEGOCIOS.....	104
13. EMBAJADAS Y OFICINAS COMERCIALES DE PROEXPORT.....	108
14. FUENTES.....	109
14.1. Disponibles en Internet.....	109

Tabla 1. Indicadores Macroeconómicos de España.....	14
Tabla 2. Balanza Comercial de España.....	27
Tabla 3. Principales Productos de Importación de España.....	29
Tabla 4. Principales Productos de Exportación de España.....	32
Tabla 5. Balanza Bilateral Colombo – española.....	34
Tabla 6. Principales Productos No tradicionales exportados a España.....	36

Gráfica 1. Balanza Comercial de España.....	27
Gráfica 2. Importaciones Españolas.....	28
Gráfica 3. Socios de Importación de España.....	30
Gráfica 4. Exportaciones Españolas.....	31
Gráfica 5. Socios de Exportación de España.....	33
Gráfica 6. Balanza Comercial Colombo – española.....	34
Gráfica 7. Exportaciones Colombianas hacia España.....	35
Gráfica 8. Importaciones Colombianas procedentes de España.....	37

1. PANORAMA ECONOMICO Y POLITICO

1.1. Población y geografía

España ocupa una superficie de más de 500.000 kilómetros cuadrados, siendo el tercer país de mayor tamaño de la Unión Europea. Incluye las islas Baleares, en el Mediterráneo, las islas Canarias, en el océano Atlántico, y las ciudades africanas de Ceuta y Melilla.

La población total en el 2007 llegó a los 44.873.567¹ de habitantes, con un crecimiento del 0,08% con respecto al año anterior. Las ciudades españolas con mayor población son Madrid (2,8 millones), Barcelona (1,4 millones), Valencia (739 mil), Sevilla (700 mil), Zaragoza (604 mil) y Málaga 531 mil).

Lo más característico del país es la variedad geográfica y cultural de las regiones que la integran, por lo que se hace difícil describir el clima o las costumbres, ya que estas varían completamente de una zona a otra. En general, España es un país montañoso, con una altitud media de 600 metros. La gran altiplanicie llamada meseta, ocupa más de las dos quintas partes del territorio peninsular. Los ríos más importantes son el Ebro, que desemboca en el mar Mediterráneo, y el Guadalquivir, que desemboca en el océano Atlántico y es el único río navegable del país. Existen cuatro tipos de clima: el Atlántico, con inviernos frescos, veranos suaves y lluvias abundantes; el Mediterráneo, con inviernos suaves, veranos secos y pocas lluvias; y el continental, con inviernos fríos y veranos secos. Las islas Canarias tienen un clima subtropical.

1.2. Análisis de la Economía²

La actividad de la economía española fue perdiendo vigor a medida que transcurría el año 2007, debido, en primer lugar, al ajuste gradual de la inversión inmobiliaria, tras una larga fase de auge, y, en segundo lugar, a los efectos negativos generados por el episodio de inestabilidad financiera que surgió en el verano del año pasado. De esta forma, tras crecer a una tasa superior al 4% en el primer trimestre, la economía alcanzó un 3,5% en el último. En los primeros meses de 2008, el PIB se ha ralentizado de forma más pronunciada, hasta alcanzar una tasa interanual de crecimiento del 2,7% en el primer trimestre. Con todo, en el conjunto de 2007, el producto siguió mostrando un gran dinamismo, con una tasa de crecimiento del 3,8%, solo una décima por debajo de la registrada el año anterior. Además, esta expansión del PIB fue compatible con un reequilibrio de las fuentes de crecimiento, con una mejora de la aportación del sector exterior y con una desaceleración del gasto de las familias, al tiempo que la inversión

¹ Fuente: Instituto Nacional de Estadística de España. Tomado el 14/10/08.

² Fuente: Banco de España. Informe Anual 2007. Tomado el 28/12/08.

empresarial se mantuvo bastante robusta. Como en años anteriores, el dinamismo de la economía española en 2007 continuó sosteniendo un sustancial aumento de la población, que, a su vez, siguió siendo un factor relevante para explicar el empuje tanto de la demanda como de la oferta. Así, la población activa mantuvo tasas de avance elevadas, algo por debajo del 3%, pero el notable incremento del empleo permitió no solo absorber ese aumento, sino también reducir ligeramente la tasa de paro, hasta el 8,3% en media anual, el mínimo de las dos últimas décadas, aunque repuntó en el cuarto trimestre y, de forma más significativa, en el primer trimestre de 2008, hasta el 9,6%. Por su parte, el superávit presupuestario se situó en el 2,2% del PIB, cuatro décimas por encima de la cifra de 2006. Pese a la mejora de la aportación exterior, las necesidades de financiación de la economía española continuaron aumentando en 2007, hasta alcanzar un 9,5% del PIB. Finalmente, la inflación en media del año se redujo hasta el 2,8%, frente al 3,5% de 2006, si bien el IPC mostró dos fases muy diferenciadas, con tasas por debajo del 2,5% hasta el verano, pero superiores al 4% al terminar el año y en los primeros meses de 2008, como consecuencia, sobre todo, del encarecimiento de la energía y de los alimentos.

La Demanda

La desaceleración de la demanda nacional, que ya se había iniciado tímidamente en 2006, continuó en 2007, con una disminución de cinco décimas en su tasa de crecimiento, hasta el 4,3%. Esta evolución fue el resultado, sobre todo, del menor avance del gasto de las familias —tanto en consumo como en inversión residencial—, tras un período en que habían presentado sustanciales ritmos de expansión. Por el contrario, la inversión en equipo y el consumo público se aceleraron en 2007. Tras crecer en torno al 4% en el período 2004-2006, el consumo privado fue ralentizándose a lo largo de 2007, hasta alcanzar una tasa anual del 3,2%, con una desaceleración algo más intensa en el segundo semestre del año. El gasto tanto en bienes de consumo duraderos como en no duraderos, donde se incluyen los servicios, disminuyó su crecimiento respecto a 2006, si bien la adquisición de bienes duraderos siguió mostrando una tasa de expansión relativamente elevada, cercana al 5%. Aunque las compras de automóviles se redujeron en 2007, la demanda de otros bienes duraderos se siguió viendo impulsada por factores que ya se habían manifestado con mayor intensidad en años anteriores, como el dinamismo inmobiliario (que incentiva la adquisición de determinados productos, como equipamiento doméstico) y los gastos de establecimiento de inmigrantes con intención de asentarse de forma permanente en España. El moderado crecimiento de los precios de estos bienes duraderos —que registraron, incluso, tasas de variación negativas en algunos casos— también podría ayudar a explicar la intensa demanda que han experimentado en los últimos años. El ritmo de crecimiento del consumo privado se aproximó al de la renta real disponible, que aumentó en torno al 3% en 2007, valor similar al del año anterior. La aceleración de las rentas salariales, impulsadas por el avance del empleo y por el mayor incremento de la remuneración por asalariado, se vio

compensada por el impacto negativo de los tipos de interés sobre el crecimiento de la renta —debido al aumento de los pagos por intereses— y por el menor crecimiento del excedente de los empresarios individuales. Por otro lado, el poder adquisitivo de los ingresos corrientes de los hogares se vio favorecido por un crecimiento medio de los precios de consumo inferior al de 2006, a pesar del aumento de la inflación en los últimos meses del año. Por último, la incidencia de las AAPP sobre la renta de las familias —a través de los efectos contrapuestos de la imposición y de las prestaciones sociales— fue similar a la de 2006. Frente al crecimiento de la renta, diversos factores han contribuido a la moderación del consumo.

Así, los tipos de interés reales, aproximados de forma ex-post (deflactando los tipos de interés hipotecarios con la evolución de los precios de consumo), se incrementaron de forma significativa en 2007 (1,7 pp en el conjunto del año), como resultado de la elevación de los tipos nominales y del descenso en la inflación media anual. Por su parte, la riqueza neta de los hogares continuó ralentizándose en 2007, como consecuencia de la desaceleración del precio de la vivienda y de los activos financieros netos. Finalmente, las perspectivas de las familias fueron deteriorándose a lo largo del año, especialmente en el último trimestre, así como en los primeros meses de 2008, a la luz de la evolución de la confianza de los consumidores, que se vio afectada por el clima general de incertidumbre que suscitaron las turbulencias financieras, el fuerte aumento de los precios de consumo y la evidencia de un ajuste más intenso del mercado inmobiliario. Todos estos factores contribuyeron a moderar el crecimiento del consumo privado y a frenar el proceso de desaceleración de la tasa de ahorro de los hogares.

Tras haber experimentado un período de prolongada expansión en la última década, la inversión en vivienda moderó su ritmo de crecimiento de manera significativa en el año 2007, como consecuencia tanto de la revisión a la baja en las expectativas de revalorización de los activos residenciales como del incremento del coste de la financiación. No obstante, siguen estando presentes los factores demográficos que han impulsado la creación de nuevos hogares durante la etapa expansiva. Así, la intensidad de los flujos migratorios en 2007, junto con la reducción observada en el tamaño medio de los hogares y la llegada a la edad adulta de las generaciones que surgieron en períodos de fuerte expansión de la natalidad, contribuye a consolidar una demanda potencial de vivienda relativamente elevada. Pese al menor dinamismo de la inversión residencial, la necesidad de financiación de las familias en porcentaje del PIB se amplió ocho décimas, hasta el 2,8%. La demanda de las AAPP mantuvo en 2007 un fuerte dinamismo, en línea con la evolución de los últimos años. En particular, los gastos de consumo final se aceleraron ligeramente, hasta registrar un crecimiento superior al 5%, lo que vino marcado por el incremento de la remuneración de asalariados, que presenta una elevada deriva salarial en los últimos años, y que compensó con creces la desaceleración registrada en las compras netas de bienes y servicios.

Por su parte, la inversión de las AAPP en términos reales avanzó también de manera notable, aunque con un perfil de ralentización, a medida que iban terminándose los proyectos programados por las Administraciones Territoriales en la legislatura anterior. En el año 2007 continuó el dinamismo del proceso inversor de las empresas españolas, con un crecimiento medio, en términos reales, del 7,7%, frente a un 6% del año anterior, con lo que este componente de la demanda aportó 1,3 pp al crecimiento del PIB. El empuje de la inversión empresarial se sustentó en la fortaleza de la demanda —tanto nacional como externa—, en unas perspectivas económicas favorables y en los buenos resultados empresariales.

No obstante, la inversión empresarial fue perdiendo pulso en la segunda parte del año, principalmente en el componente de bienes de equipo, en un contexto de deterioro de la confianza empresarial y de menor empuje de la actividad.

La pujanza de la inversión empresarial descansó en el componente de bienes de equipo y, en menor medida, en la inversión en construcción no residencial, mientras que el gasto en otros productos se desaceleró. Entre los bienes de equipo, destacó el aumento del componente de maquinaria (un 12,8%), que continuó la senda de expansión iniciada dos años antes, y que se encuentra ligada a la recuperación de la actividad industrial, sector que realiza en torno al 40% de la demanda de ese componente. Por su parte, la inversión en transporte mantuvo su dinamismo, con una tasa de crecimiento similar a la del año precedente, en torno al 9%. Por último, la suave aceleración de la inversión privada en construcción no residencial registrada en 2007 se apoyó en los proyectos de inversión de determinadas empresas públicas, que canalizan una parte significativa de la obra civil, mientras que la edificación no residencial presentó un ritmo de crecimiento moderado, según se desprende de la evolución de los visados de ese tipo de proyectos. Atendiendo a las ramas productivas, la inversión del sector de los servicios volvió a mostrar un gran dinamismo, explicando en torno a dos tercios del total de la inversión empresarial en 2007, y la realizada por la rama industrial siguió recuperándose, con un crecimiento del 8,5% en 2007. Finalmente, merece la pena destacar que el peso de la rama de la construcción en la inversión empresarial continuó siendo reducido, lo que limita el impacto directo de un menor dinamismo de esa rama sobre el conjunto de la inversión productiva.

Las condiciones financieras se endurecieron en 2007, lo que se reflejó en un incremento del coste de uso de capital en términos reales, como consecuencia del incremento de los tipos de interés, si bien, desde una perspectiva histórica, aquel permanece en niveles reducidos.

Por su parte, los resultados económicos de las empresas españolas continuaron siendo favorables durante el ejercicio 2007, con un aumento de la participación del excedente bruto de explotación en el valor añadido. No obstante, una vez descontados los intereses pagados, los beneficios de las empresas registraron en los dos últimos años una desaceleración, debido a la elevación de los tipos de interés y al creciente endeudamiento. Además, el incremento de la ratio de inversión empresarial y los menores recursos generados por las empresas

condujeron en el año 2007 a un aumento de las necesidades de financiación de las sociedades no financieras, que alcanzaron un máximo histórico, del 10,6% del PIB, lo que, en un entorno de endurecimiento de las condiciones crediticias, podría afectar negativamente a la puesta en marcha de nuevos planes de inversión.

La aportación de la demanda exterior neta al crecimiento del PIB intensificó en 2007 la senda de mejora de los dos años previos, hasta situarse en -0,7 pp, cinco décimas más alta que el año anterior. Este resultado fue consecuencia del comportamiento de las exportaciones de bienes y servicios, que, en un entorno internacional más adverso, registraron un crecimiento real similar al del año anterior (5,3%, frente al 5,1%), y, en mayor medida, de la desaceleración de las importaciones, que aumentaron un 6,6%, frente al 8,3% del año precedente.

En 2007 las exportaciones de bienes en términos reales mostraron un ritmo de avance prácticamente idéntico al observado el año anterior, próximo al 5%, y ello a pesar de que el cambio en el clima económico internacional propició una desaceleración del comercio mundial de 3 pp, hasta aumentar un 6,2% en 2007, y de que la competitividad-precio volvió a deteriorarse, en una magnitud similar a la de 2006. Este resultado es consecuencia del incremento de las ventas a algunas economías emergentes no pertenecientes a la UE, entre las que destacan las destinadas a China, Rusia y los países del Magreb (Marruecos, Argelia y Túnez), y que se encuentra asociado al dinamismo de la demanda interna que presentan estas economías en los últimos años. Este comportamiento favorable, pese a la fortaleza del euro, induce a pensar que otros factores distintos de los determinantes tradicionales podrían estar desempeñando un papel relevante a la hora de explicar la diversificación geográfica de las exportaciones

En contraste con el dinamismo de las ventas a esos mercados emergentes, las exportaciones a la UE se desaceleraron, propiciando un nuevo retroceso de la cuota en esta área, aunque inferior a la registrada en los años anteriores, mientras que las dirigidas a Estados Unidos y a Japón permanecieron prácticamente estancadas, lo que refleja tanto la atonía en que se fue sumiendo la demanda de ambas economías conforme avanzaba el año como la fortaleza del euro frente a las divisas de ambos países

La Actividad

A pesar de la ligera desaceleración de la actividad, en 2007 el PIB siguió creciendo a un ritmo algo superior a su potencial, de forma que la brecha de producción se hizo más positiva. A finales de 2007, en cambio, el crecimiento de la actividad se fue acercando a su ritmo potencial, movimiento que se ha intensificado en los primeros meses de 2008. La economía de mercado registró una desaceleración similar a la del PIB, creciendo a un ritmo del 3,7%. Como ya sucediera en 2006, únicamente las ramas de industria y agraria y pesquera mostraron un mayor dinamismo en 2007. En esta última rama, la mejora del régimen pluviométrico permitió una expansión de la producción vegetal, aunque la sucesión de ciertos fenómenos climatológicos adversos mermó las cosechas de algunos productos. La tasa de crecimiento del valor añadido en esta rama

productiva se situó, finalmente, en el 3,8%, superando en 1,4 pp la tasa de avance de 2006.

El punto de arranque para la industria en 2007 era positivo, tras haber finalizado el año anterior con una reactivación, que tenía, aparentemente, una sólida base. Sin embargo, después de comenzar 2007 con un elevado dinamismo, la actividad industrial se fue debilitando en el transcurso del ejercicio, hasta finalizar con una tasa del 1,4% en el último trimestre del año. Así, en el conjunto de 2007, el crecimiento del valor añadido del sector fue del 3,1% (2,9% el año precedente). Por otra parte, al igual que la recuperación registrada en 2006 se había basado en la mayor demanda de productos industriales para cubrir finalidades diversas (exportación, consumo interior, inversión y producción de otras ramas de actividad), en 2007 la gradual pérdida de tono de la industria correspondió igualmente a todas ellas. Por último, si se tiene en cuenta el contenido tecnológico de la producción, la desaceleración industrial afectó asimismo a todas las categorías, aunque, como nota positiva, las industrias con tecnología media-alta y alta fueron las que mostraron, como ya hicieron en 2006, un mayor dinamismo relativo. Tras casi una década en la que la actividad constructora creció por encima del conjunto de la economía, en 2007 registró una desaceleración de 1,2 pp, que llevó su ritmo de crecimiento hasta el 3,8%, similar al del PIB. Aun cuando la construcción ligada a la obra civil y a la inversión empresarial se mostró también algo menos pujante en 2007 (con un ritmo de crecimiento del 5,1%, frente al 5,5% de 2006), la pérdida de pulso de la construcción de viviendas fue la principal responsable del menor dinamismo en el conjunto del sector (de 3,3 pp, hasta registrar un 3,1% de crecimiento). En particular, el descenso de la demanda de viviendas, cuyos determinantes se han analizado en el apartado 2.1, condujo a una revisión a la baja en la iniciación de nuevos proyectos, de modo que la oferta se ha ido adaptando, con un cierto desfase, a ese menor empuje de la demanda, como refleja el descenso en el número de viviendas en construcción en 2007. En los primeros meses de 2008, la pérdida de dinamismo de esta rama se ha hecho más patente, con una sustancial desaceleración del empleo —donde empieza a emerger un proceso de destrucción de puestos de trabajo—, que parece concentrarse en el segmento residencial, a la vista de la fuerte disminución observada en el número de proyectos de nuevas viviendas.

Pese al tono menos pujante del consumo privado y del turismo, los servicios de mercado mantuvieron un crecimiento en 2007 del 4%, similar al del año anterior. El buen comportamiento de los servicios destinados a empresas y, en general, el dinamismo que se ha observado en la exportación de servicios explican, en parte, esa fortaleza.

El mercado del trabajo

El empleo se desaceleró levemente en 2007, hasta alcanzar un crecimiento interanual del 3%, dos décimas inferior al de 2006, con una ligera recuperación de la productividad aparente del trabajo, hasta el 0,8%. El crecimiento de la productividad fue algo superior en la economía de mercado (1,1%), destacando, como se comentó al inicio de este capítulo, una cierta mejora en la productividad total de los factores (PTF) en los dos últimos años.

A nivel sectorial, el patrón de crecimiento del empleo en 2007 fue muy similar al observado en los últimos años, pues el grueso de la creación de empleo se concentró en la construcción y en los servicios. En concreto, la agricultura mantuvo tasas negativas de variación del empleo en el conjunto del año, si bien inferiores a las de 2006, mientras que en la industria se produjo un recorte de empleo en términos netos, tras la tímida recuperación observada el año anterior. Según la EPA, esta disminución del empleo industrial fue bastante generalizada, afectando en especial a sectores como el textil y la confección, la fabricación de equipos informáticos o la fabricación de papel y madera. En la construcción, el empleo creció un 5,7%, tres décimas por encima de 2006, aunque con un perfil de acusada desaceleración a lo largo del año. Finalmente, en los servicios de mercado la ocupación mostró un avance similar al del año anterior (3,1%). La evolución de la productividad aparente por ramas registró crecimientos elevados en la industria (3%) y en los servicios de mercado (0,9%), apoyados por un repunte de la PTF en ambos casos, mientras que las caídas de la productividad en la construcción, que habían sido habituales en los últimos años, se intensificaron. En términos de la composición del empleo, según la duración del contrato, los asalariados con contrato indefinido crecieron un 7,1%, lo que supuso que, por primera vez en los últimos años, su ritmo de crecimiento fue superior al registrado por los trabajadores con contrato temporal, que en 2007 experimentaron una caída del 3,8%. Esta evolución situó la ratio de temporalidad en el 31,7%, más de dos puntos porcentuales por debajo de su nivel en 2006. Esta reducción está asociada, al menos en parte, a los efectos de la reforma laboral aprobada a mediados de 2006, que produjo un considerable repunte de las conversiones de contratos temporales en indefinidos a finales de dicho año. No parece, sin embargo, que esa reforma sea del alcance suficiente como para reducir de forma significativa y duradera la ratio de temporalidad de la economía española, por lo que se mantiene la necesidad de abordar una reforma de mayor calado de los mecanismos de contratación actualmente vigentes. La evolución de los contratos registrados en el Servicio Público de Empleo Estatal viene, en líneas generales, a corroborar este diagnóstico, ya que el porcentaje de contratos indefinidos sobre el total de contratos se situó en el 11,9% en 2007, solo ligeramente por encima de su nivel antes de la entrada en vigor de esa reforma laboral. Por otra parte, la evolución de la ratio de temporalidad a lo largo del año mostró un perfil bastante estable durante el segundo y el tercer trimestres del año, y solo en los tres últimos meses de 2007 volvió a reducirse de manera significativa, lo que podría estar relacionado con el aumento del paro y con la acusada desaceleración de la creación de empleo en el sector de la construcción, donde la ratio de temporalidad es muy elevada.

La población activa moderó su crecimiento, hasta registrar un avance del 2,8%, por debajo del registrado en los últimos años. Esta desaceleración de la oferta de trabajo se produjo a pesar de que el crecimiento de la población en edad de trabajar mantuvo una tasa de expansión elevada (1,8%), debido a un incremento de la población extranjera de magnitud similar al de años anteriores, en un entorno en el que prevaleció el dinamismo económico. Sin embargo, la tasa de actividad se situó en el 58,9%, con un incremento interanual de solo seis décimas, frente a aumentos próximos a un punto porcentual en años precedentes. Este menor incremento de la tasa de participación se explica, principalmente, por la población inmigrante, que redujo su tasa de actividad en un punto porcentual en 2007. Entre la población española, las mujeres continuaron el proceso de progresiva incorporación al mercado laboral, con un incremento de su tasa de participación de 0,9 pp. El desempleo, por su parte, se mantuvo prácticamente estabilizado, con una leve caída de la tasa de paro (de 0,2 pp, hasta el 8,3% en el conjunto de 2007), si bien la pauta de desaceleración del empleo a lo largo del año determinó un repunte de la tasa de paro en el cuarto trimestre, hasta el 8,6%. El componente estructural del desempleo habría disminuido muy levemente o se habría estabilizado, según las distintas estimaciones disponibles, manteniéndose aún ligeramente por encima de la tasa de desempleo observada. Aunque el nivel estimado de la NAIRU o tasa de desempleo estructural es reducido en términos históricos, se mantiene aún en una cota relativamente elevada en comparación con otras economías, lo que llama la atención sobre la necesidad de introducir mejoras adicionales en el funcionamiento estructural del mercado laboral que permitan alcanzar nuevos recortes sostenibles de la tasa de desempleo.

En cuanto a la evolución salarial, en 2007 los incrementos pactados en la negociación colectiva se situaron en el 2,9%, por debajo del incremento medio de 2006, reflejando, al menos en parte, el mejor comportamiento de la inflación en los primeros meses del año. Este incremento salarial estaría en línea con el margen implícito que define el Acuerdo Interconfederal para la Negociación Colectiva (AINC), que, en principio, relaciona incrementos salariales por encima de la referencia nominal del 2% con aumentos de productividad. Además, la desviación de la inflación en 2006 respecto de la referencia del 2% (0,7 pp) fue inferior a la del año precedente, de modo que el impacto de las cláusulas de salvaguarda sobre los salarios pagados en 2007 (0,3 pp) fue inferior al observado el año anterior. Sin embargo, a pesar de este favorable comportamiento de la negociación salarial, las estimaciones de la remuneración por asalariado de la CNTR mostraron un leve repunte en 2007, hasta el 3,4%. Este aumento salarial se observa también en otros indicadores, como la Encuesta Trimestral de Coste Laboral, que estima un crecimiento de los costes laborales del 4% en 2007, medio punto porcentual por encima del registrado en 2006. En términos reales, los costes laborales soportados por las empresas¹ se redujeron en 2007, aunque con menor intensidad que en años anteriores. Esta evolución de los costes salariales implica una deriva salarial² levemente positiva en 2007, que no se había observado en la

última década. En principio, los efectos composición que han explicado la deriva negativa en ese período —ligados al proceso de fuerte creación de puestos de trabajo, con salarios medios inferiores a los previamente existentes— no se han modificado en 2007 con la suficiente intensidad como para explicar este cambio de signo en la deriva. En cualquier caso, esta evolución pone de manifiesto que los incrementos salariales, relativamente modestos, observados en los últimos años se han visto influidos por esos efectos de composición, con lo que, en su ausencia, el comportamiento de los salarios podría ser más desfavorable en la actual fase de desaceleración de la economía. De hecho, de cara a 2008 se espera un apreciable repunte en los costes laborales, como consecuencia de los mayores incrementos salariales pactados en la negociación colectiva (3,4% hasta marzo) y, sobre todo, del mayor impacto de las cláusulas de salvaguarda, que se estima en algo más de un punto porcentual, debido al intenso aumento de la inflación que tuvo lugar a finales de 2007.

Los precios y los costes

El índice de precios de consumo (IPC) mostró ritmos de crecimiento moderados durante buena parte de 2007 —lo que permitió que la inflación promedio se redujera 0,7 pp respecto al año anterior, hasta el 2,8%—, pero registró un pronunciado repunte a finales de año, que se ha prolongado en los meses transcurridos de 2008, hasta situarse en el 4,5% en marzo. Esta trayectoria refleja, sobre todo, el impacto de las perturbaciones en los mercados mundiales de materias primas energéticas y alimenticias. Además, los efectos de esos shocks incidieron con mayor intensidad en España que en la UEM, como se explica a continuación, de modo que el diferencial de inflación —medido con el IAPC— se amplió a 1,2 pp en diciembre de 2007. Además de la inflación de origen externo, el proceso inflacionista español se vio impulsado por el mayor dinamismo de los costes laborales y por la ampliación de los márgenes empresariales, y todo ello pese a la menor pujanza del gasto en consumo de las familias. En el promedio del año, la cotización del petróleo tipo Brent aumentó ocho dólares por barril respecto a 2006, hasta 73 dólares. Sin embargo, en los últimos meses de 2007 se produjo un acusado encarecimiento del crudo, que superó los 90 dólares, y que solo se vio parcialmente contrarrestado por la evolución del tipo de cambio frente al dólar. Estas tendencias se han intensificado en los primeros meses de 2008. En comparación con la UEM, la mayor importancia relativa en España de los gastos en combustibles líquidos dentro de la cesta de bienes de consumo y el menor peso de los impuestos específicos que gravan estos productos han supuesto que las variaciones de sus precios hayan tenido un mayor efecto en los índices de precios españoles que en los de la zona del euro. Este hecho explica, en buena medida, tanto la disminución del diferencial con la UEM en la primera mitad de 2007 como su ampliación en los meses finales del ejercicio. Por su parte, la traslación de las subidas de precios del petróleo hacia los precios de los productos no energéticos fue relativamente limitada —en línea con las estimaciones econométricas disponibles—, afectando, fundamentalmente, a algunos servicios

de transporte. Por el contrario, los precios regulados del gas y de la electricidad moderaron su ritmo de avance en 2007, contribuyendo a mitigar el diferencial con la UEM. El repunte de la inflación refleja igualmente la trayectoria de los precios de algunos productos alimenticios, como el pan y la leche. El encarecimiento mundial de estos productos es el resultado de contracciones significativas de su producción mundial, motivadas por factores climatológicos, en un contexto de niveles de stocks bajos, con lo que estos han perdido su capacidad de actuar como elemento amortiguador de los desajustes entre oferta y demanda.

Asimismo, se ha producido un aumento notable de la demanda de algunos alimentos, particularmente en los países emergentes que registran incrementos elevados de su renta per cápita, cuya población está desplazando su gasto hacia productos alimenticios con mayor contenido proteico. Este fenómeno global de encarecimiento de productos alimenticios afecta igualmente a otros países europeos. El hecho de que su magnitud sea notablemente superior en España es consecuencia, en parte, del mayor peso de estos productos en la cesta de consumo de los hogares españoles, pero también puede reflejar elementos idiosincrásicos, como la existencia de un nivel de competencia insuficiente en algunos mercados.

En 2007, los servicios continuaron encareciéndose a ritmos próximos al 4%. Estos crecimientos elevados y persistentes podrían reflejar el insuficiente grado de competencia de algunas actividades, aunque algunos sectores, como la hostelería, han venido mostrando de modo persistente incrementos de precios próximos al 5%, lo que dificulta considerablemente la desaceleración de los precios de los servicios. Como elemento positivo, los precios de los bienes industriales no energéticos moderaron acusadamente su ritmo de avance a lo largo de 2007, favorecidos por la apreciación del euro y por la mayor competencia efectiva en algunos mercados —como los de prendas de vestir y calzado—, con tasas por debajo de las de la zona del euro. Los precios de otros productos, como los relacionados con el automóvil, también presentaron tasas más reducidas ante el debilitamiento de su demanda. Por último, los medicamentos, cuyo precio está regulado, se abarataron sustancialmente. El deflactor del PIB aumentó un 3,1% en 2007, casi un punto porcentual por debajo de la tasa del año anterior. La disminución del deflactor de la inversión en construcción —que alcanzó más de 3 pp, y que se encuentra ligada a la moderación de los precios de la vivienda y de los costes de la obra civil— y del deflactor de las exportaciones fueron dos de los principales factores que explican esa desaceleración. El deflactor del valor añadido de la economía de mercado, en cambio, repuntó ligeramente en 2007, hasta el 3,7%.

En el conjunto de la economía de mercado, la aceleración del deflactor de VAB vino acompañada por un repunte de magnitud similar en los costes laborales por unidad de valor añadido, fruto de la mayor remuneración por ocupado y del menor crecimiento de la productividad aparente del trabajo. La combinación de estas tendencias fue compatible con una nueva ampliación de los márgenes de

explotación unitarios, similar a la de años anteriores. El comportamiento de estas variables en las distintas ramas de actividad fue dispar. En la industria, la mejora de la productividad propició una ralentización de los costes laborales unitarios, mientras que el deflactor del valor añadido se mantuvo en niveles elevados, lo que se tradujo en una considerable ampliación de márgenes. En los servicios de mercado también aumentaron los márgenes, pero de forma más moderada, en un contexto de aceleración de los costes laborales unitarios. Por su parte, el menor dinamismo del sector de la construcción se reflejó en una disminución de su deflactor, que, combinada con unos elevados costes laborales unitarios, en parte por la baja productividad de esta rama, provocó la contracción de sus márgenes unitarios. Los índices de competitividad-precio registraron en 2007 un nuevo empeoramiento, que afectó de manera desigual a la posición relativa frente a los distintos mercados.

Fuera del área del euro, las pérdidas de competitividad-precio tuvieron mayor intensidad que las registradas el año anterior, ya que el estrechamiento de los diferenciales de precios y costes se vio compensado sobradamente por la apreciación que registró el euro a lo largo del año. En cambio, frente a la zona del euro los indicadores de competitividad-precio registraron, en general, un deterioro más contenido, con una estabilidad de los diferenciales de inflación de los precios de exportación y de los costes laborales unitarios en las manufacturas.

Riesgo de no pago³: AAA

Tabla 1. Indicadores Macroeconómicos de España

Indicadores	2005	2006	2007
Población (millones)	43,3	44	44,8
Producto Interno Bruto a precios corrientes (US\$ Millones)	1.129.593	1.232.454	1.437.556
Producto Interno Bruto a precios constantes (Cambio % anual)	3,6	3,9	3,7
PIB – per cápita a precios corrientes (US\$)	26.029	27.967	32.036
Inflación (%)	3,4	3,5	2,8
Desempleo (%)	9,2	8,5	8,3
Tasa de Cambio (Euro/US\$)	0,80453	0,79703	0,73082
Tipo de cambio bilateral (Euro/\$COL)	2884,63	2958,46	2843,11

Fuente: Instituto Nacional de Estadística de España, Oanda. Tomado el 21/08/07.

1.3. Situación económica de la Euro Zona⁴

³ Fuente: Fitchratings. (Long term foreign currency). Tomado el 14/10/08.

⁴ Fuente: Banco de España, Informe Anual 2007. Tomado el 16/12/08.

En 2007, el PIB del área del euro creció el 2,6%, ligeramente por encima de la tasa de expansión del producto potencial más comúnmente aceptada. El ritmo de avance de la actividad registró un perfil suavemente descendente en el transcurso del año, pero fue en el último trimestre cuando comenzaron a hacerse evidentes los efectos sobre el gasto de las diversas perturbaciones que venían afectando a la economía mundial: la desaceleración de la economía americana, el episodio de turbulencias financieras que se había desencadenado en el verano, el notable encarecimiento de las materias primas energéticas y alimenticias, y la continua apreciación del euro. El impacto de estas perturbaciones parece haber precipitado el final de una etapa expansiva en el área del euro que ha resultado ser no solo breve, sino también incompleta, ya que, tras el impulso inicial de la demanda externa y el posterior dinamismo mostrado por la inversión y el empleo, el consumo privado mantuvo un tono débil.

En el conjunto del año, la inflación del área disminuyó ligeramente con respecto a 2006, aunque permaneció por encima del 2%. Su perfil a lo largo del ejercicio estuvo determinado por el aumento de los impuestos indirectos y, sobre todo, por la evolución de los componentes más volátiles —la energía y, en el último cuatrimestre del año, los alimentos—, que reflejaron la escalada de los precios internacionales de las materias primas. Estas perturbaciones han deteriorado significativamente las expectativas de inflación a corto plazo, lo que, unido a la fortaleza del mercado de trabajo, ha elevado notablemente los riesgos de que se desencadenen efectos de segunda ronda en la formación de precios y salarios, a pesar de que, hasta el momento, se ha mantenido la moderación salarial.

Durante la primera mitad de 2007, el Consejo de Gobierno del BCE aumentó en 25 puntos básicos (pb) los tipos de interés oficiales en dos ocasiones, hasta situarlos en el 4% en junio, continuando el proceso de reducción del grado de holgura de las condiciones monetarias que había iniciado en 2005. Las tensiones financieras del verano produjeron de facto un endurecimiento de las condiciones financieras de la economía, y su prolongación hasta 2008 configuró un escenario complejo de extraordinaria incertidumbre, al que se sumaba la intensificación de los riesgos al alza para la estabilidad de precios a medio plazo y a la baja para el crecimiento. En estas circunstancias, la autoridad monetaria decidió dejar inalterados los tipos de interés oficiales durante la segunda mitad de 2007 y en la parte transcurrida de 2008. Además, como se explica en el recuadro 4.2, las tensiones en el mercado interbancario requirieron que el BCE suministrara fondos de forma extraordinaria, con el objetivo de estabilizar el tipo de interés de muy corto plazo en torno al tipo oficial y contribuir al buen funcionamiento del mercado monetario. La mayoría de los países del área mejoró el saldo presupuestario, de manera que en ninguno de ellos el déficit superó el límite del 3% del PIB en 2007. Sin embargo, los esfuerzos de consolidación presupuestaria no parecen suficientes y la coyuntura económica actual puede dificultar progresos adicionales. El logro de la sostenibilidad de las finanzas públicas en el largo plazo requiere avanzar decididamente en la consolidación fiscal e incrementar la eficiencia de

todas las áreas del gasto público, así como acometer reformas estructurales que promuevan el crecimiento y el empleo. En este campo, se han realizado importantes avances durante el primer trienio de la Estrategia de Lisboa renovada, que, sin duda, han contribuido a la favorable evolución del empleo. No obstante, los logros son todavía insuficientes y Europa se enfrenta a grandes retos derivados de la globalización económica, el cambio tecnológico y el envejecimiento de la población, que requieren esfuerzos adicionales, incluso en un contexto de ralentización económica.

LA EVOLUCIÓN RECIENTE DEL CONSUMO PRIVADO EN LA UEM

El consumo privado en la UEM ha mostrado un dinamismo relativamente moderado durante los últimos años en comparación con otros momentos cíclicos similares. Entre 2002 y 2007 (Todos los datos proceden de la Contabilidad Nacional, salvo la RBD de 2007, que es una estimación) su avance se situó algo por debajo del mostrado por el PIB, en un contexto de debilidad de la renta bruta disponible (RBD) de los hogares.

En dicho quinquenio el crecimiento del consumo en términos reales fue de un 8%, frente al 10% del PIB y al 6% de la renta, lo que dio lugar a una disminución de la tasa de ahorro de las familias. En 2007 el consumo mantuvo la atonía, con un avance del 1,5% interanual, incluso a pesar de la recuperación del empleo y la consiguiente aceleración de la RBD, cuyo crecimiento se estima en un 1,9%. De esta forma, la trayectoria descendente del ahorro quedó interrumpida con una ligera recuperación. El desglose por países desvela una excepcional debilidad del consumo privado en Alemania. Así, en los últimos cinco años, mientras que el PIB alemán creció un 7%, el avance del consumo privado fue de solo un 0,8%, por debajo del exiguo incremento de la RBD, cifrado en un 1,5%. El pasado año, a pesar de la notable aceleración del empleo, que aumentó en más de 600.000 puestos de trabajo, el gasto en consumo fue incluso menor que el de 2006 en un 0,5%, con una variación de la renta en términos reales prácticamente nula (Excluyendo Alemania, el aumento del consumo en la UEM se situaría en un 2,3% en 2007, también relativamente moderado, comparado con el avance de la renta (alrededor del 2,7%)). Este comportamiento del consumo de los hogares alemanes amplió la divergencia de sus elevados niveles de ahorro frente a los valores medios de la UEM. Aunque la falta de vigor del consumo alemán se debe, en gran medida, al escaso impulso de su principal determinante —la renta disponible—, otros factores también habrían contribuido en la misma dirección. Así, en el año 2007 el aumento del IVA constituyó un importante detractor del gasto, aunque su efecto es difícil de cuantificar con precisión. Además, el menor consumo de las familias alemanas en los últimos años parece estar relacionado con un mayor ahorro por motivo precaución, en un contexto de transformación del mercado de trabajo y de mayor incertidumbre sobre la renta futura. Así, el prolongado proceso de ajuste de la economía alemana para recobrar competitividad ha supuesto un avance de los salarios reales muy moderado hasta 2007. Por otro lado, el empleo

sufrió caídas durante el período 2002-2005, con excepción de algunos años, cuando predominaron los contratos a tiempo parcial (minijobs). Fue a partir de finales de 2005 cuando comenzó a observarse un cambio de tendencia que se prolonga hasta la actualidad, con una recuperación sostenida del empleo a tiempo completo que debería haber estimulado el consumo de esta economía. Finalmente, no se puede descartar que otros factores hayan contribuido también a la moderación del gasto, tales como la estabilidad de la riqueza por el estancamiento del precio de la vivienda o el mayor ahorro necesario para complementar el sistema público de previsión social. Utilizando la ecuación de consumo del Area Wide Model, se puede aproximar cuál ha sido la contribución de los distintos determinantes a la evolución del consumo en la zona del euro. Durante 2004-2006, a pesar del escaso vigor de la RBD, el consumo habría estado impulsado por un efecto riqueza y, más recientemente, por una favorable evolución del mercado de trabajo, que habría empezado a restaurar la confianza de los consumidores y sus expectativas de renta. En 2007 la contribución del empleo y de la renta se incrementó, aunque el impacto negativo derivado del aumento de los tipos de interés en la UEM, que ya era visible en el año 2006, también se acentuó. Desde 2004 el avance del consumo se habría situado por debajo de lo que apuntarían sus determinantes, siendo 2007 el año en el que el componente no explicado con signo negativo adquiere el mayor tamaño, como resultado, probablemente, del efecto del IVA en Alemania. Cuando la ecuación se aplica sobre una hipotética UEM sin Alemania, el residuo negativo se reduce significativamente, en torno a un 40% en 2007, aunque todavía se desprende un consumo más moderado que el estimado por los determinantes. De esta manera, parece confirmarse que la debilidad del consumo en la UEM no es fruto solo de la evolución de esta variable en Alemania. Este comportamiento podría estar relacionado con el deterioro de la confianza del consumidor en la segunda parte del año o con el notable incremento de la inflación, que, aunque se espera que sea transitorio, ha deteriorado el poder adquisitivo de las familias. Además, desde un punto de vista más estructural, la incertidumbre sobre la sostenibilidad de los sistemas públicos de pensiones ante el envejecimiento de la población podría también estar propiciando un mayor ahorro por motivo precaución e imprimiendo una ralentización en el consumo.

LA ACTIVIDAD Y EL EMPLEO

En 2007, el ritmo de avance del PIB superó, por segundo año consecutivo, el 2,5%, con una composición del crecimiento muy similar a la del año anterior. Así, aunque el elevado dinamismo del entorno internacional favoreció el buen comportamiento de las exportaciones, la demanda interna continuó siendo el principal motor de la expansión. En particular, el impulso procedió fundamentalmente de la inversión, puesto que el consumo de las familias aumentó un escaso 1,5%, por debajo del avance de la renta real disponible de los hogares, que experimentó una aceleración basada, en gran parte, en la favorable evolución

del empleo. Esta discrepancia, que se tradujo en un avance de la tasa de ahorro de las familias, podría atribuirse a diversos factores, como el efecto de la elevación del IVA en Alemania a comienzos de 2007 sobre el consumo en ese país, la subida de los tipos de interés, el deterioro de la confianza de los consumidores en la segunda mitad del año o el repunte de la inflación percibida.

La formación bruta de capital fijo mantuvo un crecimiento vigoroso en 2007, si bien inferior al registrado en el año previo. Por agentes, la inversión productiva privada se expandió en 2007 a un ritmo similar al del ejercicio anterior, impulsada por el crecimiento sostenido —aunque más reducido— de la demanda final, y por la sólida posición patrimonial y la favorable evolución de los beneficios presentes y esperados de las empresas no financieras. Estos desarrollos compensaron los efectos del progresivo endurecimiento de las condiciones financieras, ligado tanto al incremento de los tipos de interés como, en la segunda parte del año, al aumento de los diferenciales de los bonos corporativos que se derivó de la inestabilidad en los mercados financieros. Este aumento del coste de la financiación también incidió sobre la inversión residencial, que a lo largo del año se desaceleró de manera intensa, influida por el fin de su ciclo expansivo en algunos países que evidencian la moderación de los precios inmobiliarios y la disminución de la demanda de crédito para adquisición de vivienda. Finalmente, la inversión pública experimentó un significativo repunte.

El menor dinamismo del comercio mundial y la gradual apreciación del tipo de cambio real del euro a lo largo del año incidieron en la evolución de las exportaciones, cuya tasa de avance se situó por debajo de la del año anterior. Por su parte, la cuota de exportación de la UEM experimentó un nuevo retroceso. No obstante, el ritmo de expansión de las importaciones se contrajo en mayor medida que el de las exportaciones, en línea con el comportamiento de la demanda final, por lo que la contribución del saldo exterior neto al producto fue positiva, en una magnitud superior a la de un año antes.

Durante 2007, la mayor parte de los países integrantes de la UEM registró tasas de expansión del PIB superiores al 2%. La aportación más significativa, entre los países de mayor tamaño, procedió de la favorable evolución de la actividad económica en España, dada su elevada tasa de avance, próxima al 4%, y en Alemania, donde, por segundo año consecutivo, se incrementó por encima de su crecimiento potencial, de acuerdo con las estimaciones disponibles.

Las economías francesa e italiana, por el contrario, mantuvieron su debilidad. En cuanto a la composición de este crecimiento, la demanda interna impulsó la expansión en las principales economías del área, excepto en Alemania, donde la contribución de la demanda externa neta fue decisiva. Finalmente, la aceleración del producto en Portugal, tras la atonía mostrada en los últimos años, unida a la ralentización registrada en algunas de las economías más dinámicas, como Irlanda y Finlandia, propició una cierta reducción de la dispersión de las tasas de expansión de la actividad. A pesar de la desaceleración de la actividad, el mercado de trabajo de la UEM tuvo un comportamiento muy dinámico en 2007 y, en media anual, el ritmo de creación de empleo se elevó hasta el 1,8%, la tasa

más alta desde el año 2000. Esta mejora se extendió a las principales ramas productivas. Así, la ocupación en la industria registró, por primera vez desde 2001, un aumento, aunque de magnitud modesta, mientras que tanto en los servicios de mercado como, sobre todo, en la construcción el empleo se aceleró de forma significativa y alcanzó elevados ritmos de avance. Por otra parte, la tasa de paro prolongó su perfil descendente y se redujo ocho décimas con respecto a la media de 2006, hasta el 7,4%, alcanzando su nivel más bajo en más de dos décadas. Este patrón de crecimiento, relativamente intenso en empleo, determinó que el avance de la productividad aparente del trabajo se redujera notablemente en 2007, hasta un 0,8%. La consecución de un nivel bajo de desempleo compatible con el mantenimiento de la moderación de los costes salariales nominales y reales podría hallarse asociada a la introducción, en los últimos años, de reformas estructurales en los mercados de trabajo de distintos países del área. Para el presente ejercicio, persiste una elevada incertidumbre acerca de la magnitud de los efectos sobre la actividad real de la prolongada situación de inestabilidad en los mercados financieros. Además, es previsible que el empeoramiento del contexto internacional —en particular, de la economía norteamericana—, el endurecimiento de las condiciones de financiación y el deterioro de la renta real disponible como consecuencia de las altas tasas de inflación repercutan en un incremento de la actividad del área bastante menor que en el año previo. Así lo está estimando la mayor parte de organismos internacionales y analistas privados, que, tras sucesivas revisiones a la baja, sitúan actualmente el crecimiento del PIB de la UEM en 2008 en el entorno del 1,5%.

PRECIO Y COSTOS

El índice armonizado de precios de consumo (IAPC) de la UEM experimentó en 2007 un crecimiento medio del 2,1%, una décima inferior al del año precedente. No obstante, la inflación evidenció un notable contraste entre la evolución moderada de la primera parte del año, cuando se mantuvo estable por debajo de la referencia utilizada en la definición del objetivo de estabilidad de precios, y la tendencia marcadamente alcista del último cuatrimestre, que se ha prolongado en los comienzos de 2008. En este período reciente, los efectos de base derivados de las caídas que registró el componente energético doce meses antes, la nueva escalada del precio del petróleo y el impacto de la notable subida de los precios de las materias primas alimenticias han llevado a la tasa de inflación del área a situarse por encima del 3% en los primeros meses de 2008, alcanzando un nivel no observado desde la puesta en marcha de la UEM.

Por su parte, la inflación subyacente —medida por el IPSEBENE—, al igual que en 2006, mostró una tendencia suavemente ascendente a lo largo de 2007, que se intensificó en los últimos meses del año —hasta alcanzar el 2,3%, frente al 1,6% de diciembre de 2006—, como consecuencia de la fuerte aceleración del componente de alimentos elaborados —que a finales de año crecía a una tasa del 5,1%, 3 pp más que un año antes—. Por el contrario, el ritmo de crecimiento de los precios de los bienes industriales no energéticos y de los servicios se mantuvo

relativamente estable durante todo el año, aunque se elevó en media anual, debido, en buena medida, al impacto de la subida del IVA en Alemania a comienzos de 2007.

Por países, el incremento medio del IAPC en 2007 aumentó, con respecto al año precedente, en Alemania, Austria, Finlandia, Irlanda y Eslovenia, mientras que se redujo en el resto de países, la mayoría de los cuales partía de tasas de inflación superiores a la media de la UEM. Esto generó una disminución de la dispersión de las tasas de inflación dentro del área en el promedio del año, si bien la notable heterogeneidad por países del impacto de las subidas en los precios de las materias primas alimenticias volvió a elevarla en los últimos meses. El deflactor de la demanda final redujo significativamente —en cinco décimas— su ritmo de crecimiento anual, hasta el 1,8%, como consecuencia de la disminución de la contribución del componente exterior, resultado, a su vez, de la notable desaceleración del deflactor de las importaciones, dada la fuerte apreciación del euro. Por el contrario, el componente interior, aproximado por el deflactor del PIB, incrementó su ritmo de expansión, debido tanto a la aceleración de los costes laborales unitarios (CLU) como a la mayor tasa de avance del excedente bruto unitario, que el comportamiento menos expansivo de los impuestos indirectos netos solo pudo contrarrestar parcialmente.

Los salarios volvieron a registrar un comportamiento moderado en el año 2007 en el conjunto del área. Así, el salario real creció por debajo de la productividad del trabajo, dando lugar a una ligera reducción adicional de la participación salarial en la renta total. Asimismo, la tasa de aumento de la remuneración por asalariado se mantuvo estable, por lo que la significativa aceleración de los CLU a lo largo del año respondió, principalmente, a la progresiva disminución del ritmo de avance de la productividad del trabajo. Este comportamiento se observó de forma generalizada en todos los países del área —excepto en Italia y Holanda—, si bien en España y Bélgica el mayor crecimiento de los CLU (muy superior a la media de la UEM) obedeció, fundamentalmente, a la notable aceleración de la remuneración por asalariado. Los márgenes empresariales —aproximados por el cociente entre el deflactor del VAB y el CLU— se expandieron a un ritmo similar al registrado en 2006 (0,7%). Por ramas, destaca especialmente la fuerte aceleración que experimentaron en la rama agraria y, en menor medida, en la industria; en la rama de construcción los márgenes redujeron de forma notable su tasa de crecimiento con respecto al año precedente.

Es previsible que la inflación del área del euro se mantenga por encima del 3% en la mayor parte de 2008 y solo experimente un descenso muy gradual en los últimos meses, a medida que el ritmo de crecimiento de los precios de los componentes de energía y alimentos elaborados se modere. En media anual, las previsiones de inflación de organismos públicos y privados se sitúan ya por encima de esa cifra, tras haber sido revisadas sucesivamente al alza en los últimos meses. Los riesgos a estas previsiones, además, están sesgados al alza, principalmente, por la posibilidad de que los efectos de segunda ronda —de los incrementos pasados en los precios de la energía y de los alimentos— sobre la fijación de salarios y precios hagan su aparición, en un contexto en el que el

mercado de trabajo mantiene su dinamismo. Asimismo, no se puede descartar que se produzcan subidas adicionales de los precios del petróleo y de los productos agrícolas o aumentos en impuestos indirectos y precios administrados hasta ahora no anunciados. En sentido contrario, la fuerte desaceleración de la economía norteamericana y, en general, la ralentización prevista del crecimiento económico mundial —y del área del euro en particular— podrían mitigar estos factores inflacionistas.

En 2007, el déficit público del área del euro volvió a reducirse considerablemente, hasta situarse en el 0,6% del PIB, siete décimas menos que en 2006. Esta mejora del saldo presupuestario, por cuarto año consecutivo, es reflejo de algunos esfuerzos de consolidación vía reducción del gasto, pero también del notable dinamismo de la actividad económica (0,5 pp mayor que las predicciones contenidas en los programas de estabilidad publicados a finales de 2006), que propició una recaudación impositiva superior a la esperada, así como una significativa disminución de los gastos corrientes. Según cálculos de la Comisión Europea, los componentes cíclico y ajustado de ciclo económico contribuyeron en dos y cinco décimas, respectivamente, a la reducción del déficit en 2007 en el conjunto de la UEM, lo que, dada la contribución nula de medidas temporales en términos netos, supuso una mejora del saldo estructural de 0,5 pp, hasta alcanzar el -0,7% del PIB. La mayor parte de los países del área mejoró su posición fiscal en 2007, aunque esta se deterioró en Bélgica, Francia, Grecia y, sobre todo, Irlanda. En particular, en los dos países con procedimientos de déficit excesivo (PDE) abierto —Italia y Portugal— la corrección fue sustancial, hasta situar el déficit por debajo del límite del 3% del PIB establecido en el Pacto de Estabilidad y Crecimiento (PEC), por lo que, por primera vez desde el año 2000, ningún país de la zona del euro sobrepasó dicho límite. Además, durante el pasado año se derogaron los PDE a cuatro países (Francia, Alemania, Grecia y Malta) y se espera que la Comisión recomiende al Consejo el cierre de los PDE de Italia y Portugal. En contraposición al éxito que ha supuesto la implementación del brazo disuasivo del PEC, los resultados de su brazo preventivo han sido más limitados. Así, de entre los seis países miembros de la UEM que a comienzos de 2007 no se encontraban en situación de déficit excesivo, pero seguían mostrando desequilibrios presupuestarios, solo Alemania y Eslovenia han conseguido reducir el déficit estructural en, al menos, un 0,5% del PIB. Además, Holanda e Irlanda, que partían de un superávit estructural en 2006, han empeorado significativamente su posición fiscal, contrariamente a la recomendación de evitar políticas fiscales pro cíclicas. De acuerdo con la agregación de los objetivos contenidos en los programas de estabilidad nacionales presentados el pasado otoño, el déficit presupuestario agregado del área del euro se elevará en 2008 hasta el 0,9% del PIB, como resultado de una disminución de los ingresos en porcentaje del PIB debida a ciertos recortes impositivos (principalmente, del impuesto sobre sociedades en Alemania y de las contribuciones a la Seguridad Social en Alemania y Francia), solo parcialmente contrarrestada por la reducción del gasto (en tres décimas de PIB). Por países, cabe destacar que, en sus últimos programas de estabilidad, Francia e Italia prevén una escasa corrección de su

déficit fiscal —que se mantendría en valores cercanos al 3% en 2008— y un retraso en los esfuerzos de consolidación fiscal hasta 2009, posponiendo el cumplimiento de los objetivos presupuestarios de medio plazo (MTO, en sus siglas en inglés) hasta 2011 en el caso de Italia y hasta 2012 en el de Francia. Asimismo, el progreso en otros países que no han cumplido aún los MTO será, en promedio, limitado, incluso con un deterioro de la posición fiscal en algunos casos. La insuficiencia de los esfuerzos de consolidación fiscal por parte de los países miembros debilita los compromisos adquiridos en 2007 para reforzar el brazo preventivo del Pacto de Estabilidad y Crecimiento. En particular, el 20 de abril del pasado año, los ministros de Economía y Finanzas reafirmaron su adhesión a los principios de una política fiscal saneada que propugna el PEC y su compromiso de aprovechar plenamente los períodos de crecimiento económico y los ingresos impositivos extraordinarios en pos de ese objetivo. Igualmente, los países del área del euro se comprometieron a lograr los MTO, a más tardar, en 2010. La necesidad de llevar a la práctica con rigor los compromisos adquiridos en relación con el fortalecimiento del brazo preventivo del PEC es aún mayor si se tiene en cuenta que los programas de estabilidad publicados en otoño no incorporaban plenamente el deterioro más reciente de las perspectivas económicas del área. De este modo, el panorama fiscal es particularmente incierto, a causa de unas expectativas de crecimiento más débil y de la existencia de elevados riesgos a la baja, cuyo impacto en los ingresos y gastos públicos resulta difícil de anticipar. Además, el mantenimiento de unas finanzas públicas saneadas resulta imprescindible para garantizar su sostenibilidad en el largo plazo ante los retos derivados del envejecimiento poblacional. Se reafirma así la necesidad de profundizar en la consolidación fiscal y en las reformas estructurales que promuevan el crecimiento y el empleo, así como en la mejora de la eficiencia en todas las áreas del gasto público.

En 2007 se cumplió el primer ciclo de tres años de la renovada Estrategia de Lisboa, cuyo relanzamiento en 2005 había adoptado como prioridades el crecimiento económico sostenible y el empleo, y había establecido una división más clara de las responsabilidades comunitarias y nacionales. En su conjunto, las políticas estructurales acometidas en este período han propiciado un uso más intensivo del factor trabajo y han contribuido a la mejora de las perspectivas económicas. De este modo, la Comisión Europea ha valorado globalmente de forma positiva la puesta en práctica de los Programas Nacionales de Reforma (PNR) diseñados para el período 2005-2008, en particular en lo que atañe al compromiso de los gobiernos nacionales con los objetivos de la renovada Estrategia de Lisboa. No obstante, los logros avanzan a ritmos diferenciados en los cuatro grandes ámbitos de actuación: potenciar la participación en el mercado de trabajo, incrementar la competencia (particularmente, en los servicios), impulsar la iniciativa empresarial e invertir en conocimientos e innovación. Con respecto al mercado de trabajo, en 2007 volvió a producirse un fuerte crecimiento del empleo —más de 2,3 millones de puestos de trabajo— y la tasa de ocupación se situó en el 66%, acercándose al objetivo de Lisboa del 70% en el año 2010. Parte de estos logros cabe atribuirlos a las reformas estructurales acometidas en

los últimos años, que se han dirigido a modificar los sistemas fiscales, los regímenes de la seguridad social y, en menor medida, los beneficios sociales. Así, por ejemplo, por el lado de las políticas impositivas, los países han tratado de reducir la cuña impositiva —diferencia entre el coste salarial bruto soportado por el empleador y la renta neta recibida por el trabajador—, con disminuciones de los tipos impositivos en Italia, España y Holanda o con deducciones en la cuota para los tramos de renta más bajos en Francia e Irlanda. Además, se han recortado las contribuciones a la seguridad social en un amplio número de países.

Por lo que se refiere a los grupos sociales prioritarios para el fomento del empleo, hay que destacar que el índice de empleo femenino ha mejorado, hasta situarse en el 58%, cerca del objetivo del 60%. En el caso de los trabajadores de más edad, y a pesar de las reformas de los regímenes de pensiones y de jubilación anticipada en algunos países, la tasa de ocupación se sitúa en el 44%, aún lejos del objetivo del 50% para 2010. Finalmente, la tasa de empleo juvenil es todavía reducida, en torno al 38%. La flexiguridad —estrategia para mejorar conjuntamente la flexibilidad y la seguridad en los mercados de trabajo— se ha convertido en un desafío fundamental para lograr unos mercados de trabajo más abiertos y con una mayor capacidad de adaptación. Siguiendo la recomendación del Consejo Europeo, la Comisión Europea estableció en 2007 los principios comunes que deberán ser una referencia en la elaboración de los PNR nacionales, teniendo en cuenta que las condiciones laborales y el marco institucional de cada país hacen necesaria cierta adaptación en la aplicación de estos principios. Más concretamente, las medidas deben fomentar, por un lado, acuerdos contractuales más flexibles; en segundo lugar, estrategias de formación continua a lo largo de toda la vida laboral; en tercer lugar, políticas activas de empleo que faciliten la adaptabilidad de los trabajadores; y, finalmente, sistemas de seguridad social modernos que incentiven el empleo y la movilidad de los trabajadores sin descuidar la protección social. Hasta el momento, los países de la UEM han avanzado de forma desigual en estos cuatro campos. En particular, destacan Austria, Finlandia, Irlanda y Holanda, por haber progresado hacia un planteamiento integrado de flexiguridad. En relación con los acuerdos contractuales, se han aprobado medidas que fomentan una mayor flexibilidad en la jornada laboral y la descentralización de la negociación salarial, aunque modestamente y en pocos países. Con respecto a las políticas activas, países como Austria y Bélgica han impulsado la formación de desempleados, los programas de asistencia en la búsqueda de empleo y de incentivos para la contratación de parados de larga duración. Finalmente, los sistemas de seguridad social han mejorado, aunque de forma tímida y concentrada en los sistemas de pensiones (por ejemplo, en Alemania y Bélgica).

Por otra parte, la falta de avances en relación con la movilidad transfronteriza de trabajadores motivó el lanzamiento de dos iniciativas en el ámbito comunitario a finales de 2007. Por un lado, el Plan de Acción Europeo sobre la Movilidad Laboral, con medidas específicas para elevar el número de ciudadanos que trabajan fuera de su Estado miembro (que se cifra actualmente en torno al 2%).

Por otro lado, el Marco Europeo de Calificaciones, al que deben converger los sistemas nacionales de calificación antes de 2010, que pretende adecuar los planes de educación y formación con las necesidades del mercado laboral. Un segundo elemento necesario para lograr un mayor crecimiento potencial es el fomento de la competencia, que permitiría mejorar la eficiencia productiva, redundaría en una presión a la baja sobre los precios y generaría incentivos para invertir e innovar. Para ello, la extensión y la profundización en el mercado interior europeo continúan siendo una prioridad, particularmente en el sector servicios, que concentra alrededor del 70% del empleo y del valor añadido de la economía. En este sentido, tras el definitivo impulso que supuso la adopción de la Directiva de Servicios en 2006, que deberá ser aplicada por los Estados miembros antes de diciembre de 2009, los países han realizado ya algunos avances, aunque el recorrido pendiente es largo. Así, la apertura de industrias y de servicios de red a la competencia ha sido lenta y aún subsisten importantes obstáculos a la entrada en el mercado. En los servicios de red se han llevado a cabo algunas medidas significativas en los sectores del ferrocarril y de la energía en Holanda, y de las telecomunicaciones en Grecia, Finlandia y Eslovenia. A nivel comunitario, en septiembre de 2007 se dio un nuevo impulso a la Política Energética Europea con la adopción, por parte de la Comisión Europea (CE), de un paquete de medidas encaminadas a asegurar el abastecimiento energético, fortalecer la competencia, y promover la sostenibilidad ambiental y luchar contra el cambio climático. Las propuestas legislativas incluyen la separación de las actividades de transmisión y generación de energía con el propósito de reforzar la competencia.

En el sector del comercio minorista se han tomado algunas medidas, aunque existen diferencias notables entre los países, particularmente en la regulación de los horarios de apertura. No obstante, la competencia en los servicios profesionales es todavía insuficiente.

Finalmente, en el ámbito financiero ha habido avances notorios, a pesar de lo cual, la Comisión, en el contexto de la valoración de los PNR, ha recomendado esfuerzos adicionales que promuevan la plena integración de los mercados financieros y la competencia en los servicios financieros al por menor.

En abril de 2007 se adoptó la Directiva sobre servicios de pago, cuyo principal objetivo es garantizar que los pagos en la UE —mediante transferencias, domiciliaciones y tarjetas— se realicen con la misma facilidad, eficiencia y seguridad que los que tienen carácter nacional, estableciendo el marco jurídico necesario para la creación de la Zona Única de Pagos para el Euro (SEPA). Por otro lado, la aplicación del Plan de Acción para los Servicios Financieros (FSAP) por parte de los Estados miembros está casi completada. La Directiva sobre mercados de instrumentos financieros (MiFID) entró en vigor en noviembre y la Directiva sobre transparencia está pendiente de transponerse en algunos países.

Por otra parte, el período de inestabilidad financiera ha puesto de manifiesto algunas debilidades en el funcionamiento de los mercados financieros, cuya mejora es importante para restablecer la confianza y promover su buen funcionamiento. En este sentido, el Consejo Ecofin de octubre estableció una hoja de ruta que identificaba como prioridades el incremento de la transparencia, la

mejora de los criterios de valoración de los activos poco líquidos, el fortalecimiento del marco prudencial de supervisión y el perfeccionamiento de los mercados de deuda no organizados y del papel de las agencias de calificación crediticia.

El tercer elemento para estimular el crecimiento está relacionado con el fomento de la iniciativa empresarial, cuyo impacto sobre la productividad y la innovación es fundamental, particularmente en las industrias de alta tecnología. En este sentido, en un gran número de países de la UEM ya es posible registrar una empresa en el plazo de una semana a través de instrumentos como las ventanillas únicas, y se han dado pasos importantes en la mejora de la reglamentación. Además, el coste de crear una empresa se ha reducido considerablemente en la UE 15, y se sitúa en 485 euros de media, frente a 813 euros en 2002. No obstante, todavía hay margen para reducir las cargas administrativas, especialmente para las PYME.

Las reformas de los mercados de productos y de trabajo necesitan políticas que ayuden a la difusión del cambio tecnológico y a la innovación. En este sentido, el gasto en I+D en la UEM es insuficiente (1,9% del PIB en 2006), con importantes diferencias por países, que son difíciles de valorar debido a las divergencias en la especialización industrial. Solamente Finlandia supera el objetivo del 3% del PIB, y Alemania, Francia y Austria gastan más de un 2%. En este contexto se enmarca también la necesidad de mejorar la calidad de las finanzas públicas con una recomposición del gasto hacia la inversión productiva, al tiempo que se mejoran los mecanismos de vigilancia para garantizar la eficiencia del gasto en I+D. Asimismo, con el fin de hacer estas inversiones más efectivas, es necesario mejorar el nivel educativo y la formación de la fuerza laboral.

En la Unión Europea, el Séptimo Programa Marco para la Investigación y el Desarrollo Tecnológico promueve políticas de impulso a la innovación y constituye el instrumento básico para financiar estas actividades en el período 2007-2013, incluyendo incentivos para la participación de las PYME. En este sentido, el instrumento de financiación de riesgo compartido (RSFF) promoverá la investigación y la innovación en Europa. Por otro lado, en 2007 se creó una red, que será operativa en 2008, para favorecer el acceso de las PYME a los beneficios del mercado único.

Por último, muchos países no han avanzado en el cumplimiento de los objetivos de Kioto y tendrán que hacer un esfuerzo importante para alcanzar los ambiciosos objetivos acordados en el Consejo Europeo de la primavera de 2007. En relación con estos compromisos, relativos a las emisiones de gases de efecto invernadero, energías renovables y eficiencia energética, la Comisión presentó en noviembre un Plan Estratégico Europeo de Tecnología Energética. Por tanto, las reformas estructurales acometidas en la UEM han favorecido la consecución de importantes progresos en áreas tales como la regulación de los mercados, reformas impositivas sobre rentas salariales y, más tímidamente, en políticas para fomentar la innovación. Sin embargo, no todos los países han emprendido las reformas con la misma determinación. En particular, apenas se han introducido medidas relacionadas con la apertura de los mercados y la lucha contra la segmentación del mercado laboral. El segundo ciclo de la Estrategia de Lisboa renovada, que abarca el trienio 2008-2010, ya cuenta con unas Directrices Integradas para el

Crecimiento y el Empleo, aprobadas en el Consejo Europeo de marzo de 2008, y con un Programa Comunitario de Lisboa, que detalla las nuevas iniciativas en el ámbito de la UE. Los desarrollos durante esta nueva etapa serán importantes para minimizar el impacto de la inestabilidad financiera internacional y del aumento de los precios, en un contexto menos favorable debido a la ralentización económica global, que no debería ir en detrimento de las reformas estructurales. Lograr unos mercados de trabajo y de productos más flexibles y eficientes es un requisito fundamental para el adecuado funcionamiento de la Unión Monetaria y, en el contexto actual, para responder a los retos y a las oportunidades que se derivan de la globalización económica, el cambio tecnológico y el envejecimiento de la población.

2. COMERCIO EXTERIOR

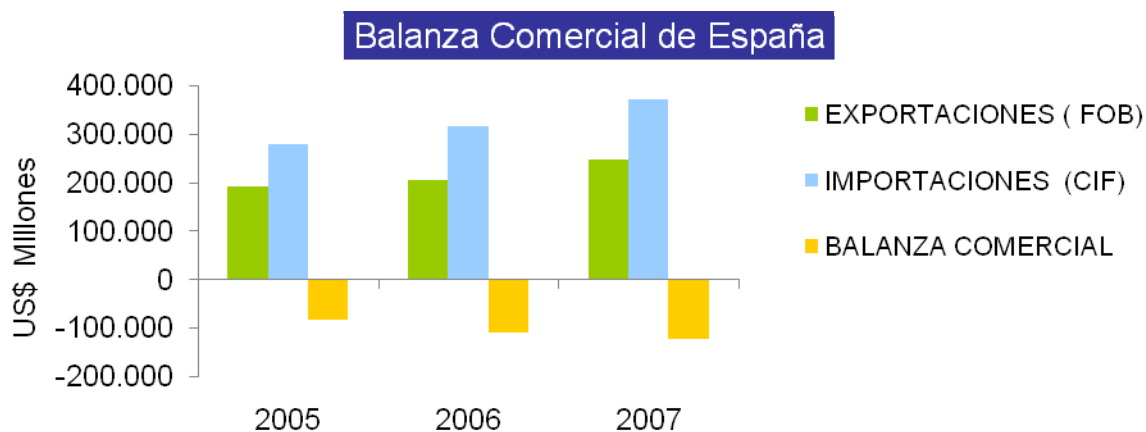
2.1. Análisis del comportamiento de la Balanza Comercial⁵

Tabla 2. Balanza Comercial de España

COMERCIO EXTERIOR	US\$ Millones 2005	US\$ Millones 2006	US\$ Millones 2007
EXPORTACIONES (FOB)	192.468	205.301	247.160
IMPORTACIONES (CIF)	277.308	315.284	370.946
BALANZA COMERCIAL	(84.840)	(109.983)	(123.786)

Fuente: EUROSTAT.

Gráfica 1. Balanza Comercial de España



Fuente: EUROSTAT

En últimos tres años la balanza comercial de España mantuvo déficit creciente al pasar de US\$ 84.840 millones en 2005 a US\$ 123.786 millones en 2007 lo que equivale a un crecimiento promedio anual del déficit igual a 12,55%. Para el año 2007, el déficit se incrementó en un 12,55% frente al año anterior

⁵ Fuente: EUROSTAT. Tomado el 02/11/08.

2.1.1. Importaciones

Las importaciones españolas han presentado una tendencia al crecimiento durante los tres últimos años, al pasar de US\$ 277.308 millones en 2005 a US\$ 370.946 millones en el último año, registrando un crecimiento promedio anual de 15,80%. En 2007, las importaciones tuvieron un incremento de 17,65% frente al año 2006.

Gráfica 2. Importaciones Españolas



Fuente: EUROSTAT

Productos de Importación

Entre los principales productos importados en 2006 encontramos: en primer lugar aceites crudos de petróleo o de minerales bituminosos (excepto condensados de gas natural) con una participación sobre el total de 7,52%; vehículos automóviles proyectados principalmente para transporte de personas con motor de embolo de encendido por compresión y de cilindrada mayor a 1500 cc pero inferior a 2500 cc con un 3,46%; partes y accesorios para vehículos automotores, 2,61%; vehículos automóviles proyectados principalmente para transporte de personas con motor de embolo alternativo de encendido por chispa de cilindrada mayor a 1500 cc pero inferior a 3000 cc, con 2,21% y gas natural licuado con un 1,63%, entre otros. Los diez principales productos concentran el 23,06% del total importado.

Tabla 3. Principales Productos de Importación de España

POSICION	PRODUCTO	CIF US \$2006	CIF US \$2007	PART. (%) 2007
27090090	ACEITES CRUDOS DE PETROLEO O DE MINERALES BITUMINOSOS (EXCEPTO CONDENSADOS DE GAS NATURAL).	25.839.437.314	27.910.406.566	7,52
87033219	COCHES DE TURISMO Y DEMAS VEHICULOS AUTOMOVILES PROYECTADOS PRINCIPALMENTE PARA TRANSPORTE DE PERSONAS, INCLUIDO TIPO FAMILIAR Y DE CARRERAS, CON MOTOR DE EMBOLO, DE ENCENDIDO POR COMPRESION (DIESEL O SEMIDIESEL) DE CILINDRADA MAYOR A 1.500, PERO INFERIOR A 2500	10.853.974.297	12.830.109.115	3,46
87089997	DEMAS PARTES Y ACCESORIOS. PARA LOS VEHICULOS AUTOMOVILES DE LAS PARTIDAS 87.01 A 87.05	-	9.672.220.824	2,61
87032319	COCHES DE TURISMO Y DEMAS VEHICULOS AUTOMOVILES PROYECTADOS PRINCIPALMENTE PARA TRANSPORTE DE PERSONAS, INCLUIDO VEHICULOS TIPO FAMILIAR Y DE CARRERAS, CON MOTOR DE EMBOLO ALTERNATIVO, DE ENCENDIDO POR CHISPA, CILINDRADA MAYOR A 1.500 CM3, PERO INFERIOR O IGUAL A 3000	6.982.851.864	8.196.879.970	2,21
27111100	GAS NATURAL, LICUADO. (TERAJULIO (PODER CALORIFICO SUPERIOR))	6.057.115.931	6.038.602.357	1,63
27101941	(DESDE 01.01.2002) ACEITES PESADOS, GASOLEO, CON UN CONTENIDO EN AZUFRE INFERIOR O IGUAL AL 0,05%, QUE SE DESTINEN A OTROS USOS (EXCEPTO A UNA TRANSFORMACION QUIMICA MEDIANTE UN TRATAMIENTO DISTINTO DE LOS DEFINIDOS PARA LA SUBPARTIDA 2710.19.	3.807.864.284	5.691.664.664	1,53
30049019	MEDICAMENTOS (CON EXCLUSION DE LOS PRODUCTOS DE LAS PARTIDAS 30.02, 30.05 O 30.06) CONSTITUIDOS POR PRODUCTOS MEZCLADOS O SIN MEZCLAR, PREPARADOS PARA USOS TERAPEUTICOS O PROFILACTICOS, ACONDICIONADOS PARA VENTA AL POR MENOR (EXCEPTO QUE CONTE	4.605.875.809	5.283.514.822	1,42
27112100	GAS NATURAL, EN ESTADO GASEOSO. (TERAJULIO (PODER CALORIFICO SUPERIOR))	2.943.521.761	3.545.054.119	0,96
87089910	LAS DEMAS PARTES Y ACCESORIOS DESTINADAS A LA INDUSTRIA DEL MONTAJE DE MOTOCULTORES DE LA SUBPARTIDA 8701.10, DE VEHICULOS AUTOMOVILES DE LA PARTIDA 87.03,87.04, CON MOTOR EMBOLO DE ENCENDIDO POR: COMPRESION (DIESEL O SEMIDI	-	3.259.834.762	0,88
85171200	TELEFONOS MOVILES (CELULARES) Y LOS DE OTRAS REDES INALAMBRICAS.	-	3.094.677.712	0,83
	SUBTOTAL	61.090.641.260	85.522.964.911	23,06
	OTROS PRODUCTOS	315.283.887.834	367.851.601.409	99,17
	TOTAL IMPORTACIONES	315.283.887.834	370.946.279.121	100,00

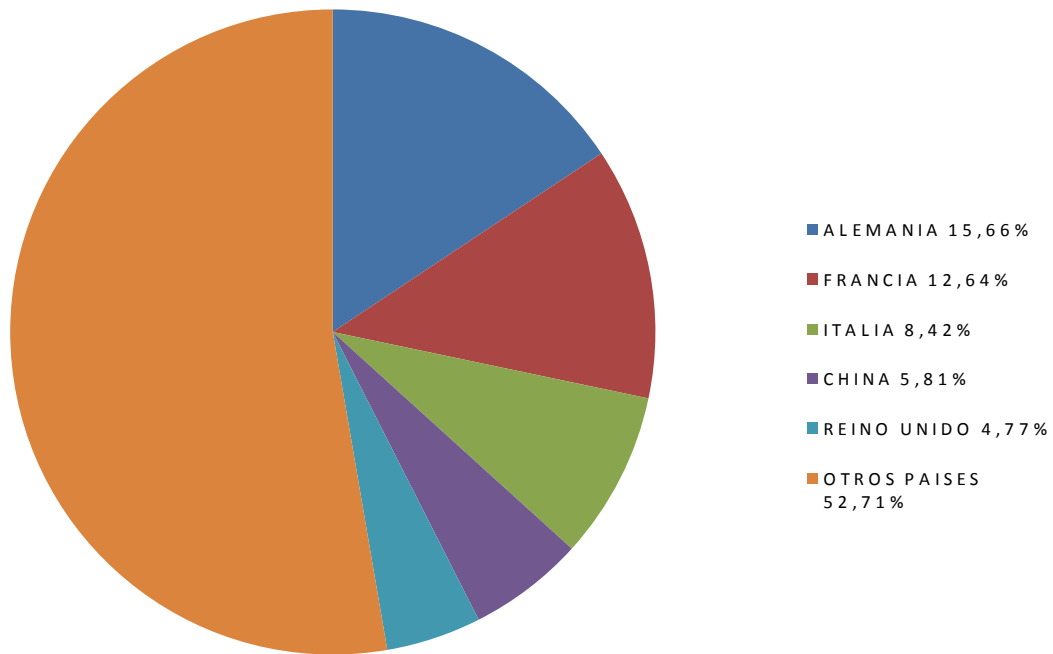
Fuente: EUROSTAT

Socios Proveedores de las importaciones

Entre los principales proveedores de importación de España en 2007, se encuentran sus socios comunitarios. Los 10 principales proveedores españoles fueron: Alemania con 15,66%; Francia con 12,64%; Italia con 8,42%; China con 4,78%; Reino Unido con 4,77%; Países Bajos con 4,62%; Bélgica con 3,47%; Portugal con 3,27%; Estados Unidos con el 2,98% y Rusia con el 2,83% y. Estos 10 primeros concentran el 62,98% de las importaciones españolas y de estos, los socios comunitarios representan el 52,68% del total.

Gráfica 3. Socios de Importación de España

Principales Proveedores de las Importaciones Españolas 2007



Fuente: EUROSTAT

2.1.2. Exportaciones

Las exportaciones españolas han tenido una tendencia al crecimiento durante los últimos tres años, al pasar de US\$ 192.468 millones en el año 2005 a US\$ 247.160 millones en 2007, para una variación promedio anual de 13,75%. Para el año 2007 las exportaciones registraron un incremento de 20,39% con respecto al año anterior.

Gráfica 4. Exportaciones Españolas



Fuente: EUROSTAT

Productos de Exportación

En general los principales productos de exportación de España en 2007 corresponden al sector automotor y sus partes; de esta forma encontramos dentro de los 10 principales productos: los coches de turismo de cilindrada mayor a 1500 pero inferior a 2500 que representaron el 3,10% del total exportado; coches de turismo de cilindrada mayor a 1500 pero inferior o igual a 3000, con un 2,42%; vehículos para transporte de mercancías inferior a 5 toneladas y de cilindrada hasta 2500, con una participación de 2,18%; coches de turismo de cilindrada inferior o igual a 2500, con 1,95% y demás partes y accesorios para vehículos de las partidas 8701 a 8705 con un 1,89%, entre otros. Los diez principales productos concentraron el 17,77% de las exportaciones totales.

Tabla 4. Principales Productos de Exportación de España

POSICION	DESCRIPCION	FOB US\$ 2006	FOB US\$ 2007	PART % 2007
87033219	COCHES DE TURISMO Y DEMAS VEHICULOS AUTOMOVILES PROYECTADOS PRINCIPALMENTE PARA TRANSPORTE DE PERSONAS, INCLUIDO TIPO FAMILIAR Y DE CARRERAS, CON MOTOR DE EMBOLO, DE ENCENDIDO POR COMPRESION (DIESEL O SEMIDIESEL) DE CILINDRADA MAYOR A 1.500, PERO INFERIOR A 2500	7.666.343.854	7.666.343.854	3,10
87032319	COCHES DE TURISMO Y DEMAS VEHICULOS AUTOMOVILES PROYECTADOS PRINCIPALMENTE PARA TRANSPORTE DE PERSONAS, INCLUIDO VEHICULOS TIPO FAMILIAR Y DE CARRERAS, CON MOTOR DE EMBOLO ALTERNATIVO, DE ENCENDIDO POR CHISPA, CILINDRADA MAYOR A 1.500 CM3, PERO INFERIOR O IGUAL A 3000	5.977.016.996	5.977.016.996	2,42
87042191	VEHICULOS AUTOMOVILES PARA EL TRANSPORTE DE MERCANCIAS, CON MOTOR DE EMBOLO, DE ENCENDIDO POR COMPRESION (DIESEL O SEMIDIESEL) DE PESO TOTAL CON CARGA MAXIMA, INFERIOR O IGUAL A 5 T, CON MOTOR DE CILINDRADA NO SUPERIOR A 2.500 CM3,	4.809.443.900	5.397.177.348	2,18
87033110	COCHES DE TURISMO Y DEMAS VEHICULOS AUTOMOVILES PROYECTADOS PRINCIPALMENTE PARA EL TRANSPORTE DE PERSONAS, INCLUIDO VEHICULOS TIPO FAMILIAR Y DE CARRERAS, CON MOTOR DE EMBOLO, DE ENCENDIDO POR COMPRESION (DIESEL O SEMIDIESEL) DE CILINDRADA INFERIOR O IGUAL A 2500	4.614.993.148	4.809.443.900	1,95
87089997	DEMAS PARTES Y ACCESORIOS. PARA LOS VEHICULOS AUTOMOVILES DE LAS PARTIDAS 87.01 A 87.05	-	4.659.567.211	1,89
87032210	COCHES DE TURISMO Y DEMAS VEHICULOS AUTOMOVILES PROYECTADOS PRINCIPALMENTE PARA TRANSPORTE DE PERSONAS, INCLUIDOS VEHICULOS TIPO FAMILIAR Y DE CARRERAS, CON MOTOR DE EMBOLO ALTERNATIVO, DE ENCENDIDO POR CHISPA DE CILINDRADA SUPERIOR A 1000 PERO INFERIOR A 1500	4.659.567.211	4.614.993.148	1,87
30049019	MEDICAMENTOS (CON EXCLUSION DE LOS PRODUCTOS DE LAS PARTIDAS 30.02, 30.05 O 30.06) CONSTITUIDOS POR PRODUCTOS MEZCLADOS O SIN MEZCLAR, PREPARADOS PARA USOS TERAPEUTICOS O PROFILACTICOS, ACONDICIONADOS PARA VENTA AL POR MENOR	4.079.459.480	4.079.459.480	1,65
85287299	APARATOS RECEPTORES DE TELEVISION, INCLUSO CON APARATO RECEPTOR DE RADIODIFUSION O DE GRABACION O REPRODUCCION DE SONIDO O IMAGEN INCORPORADO, EN COLORES, SIN TUBO DE IMAGEN INCORPORADO	-	2.536.617.073	1,03
69089091	BALDOSAS Y LOSAS, DE GRES PARA PAVIMENTACION O REVESTIMIENTO, BARNIZADAS O ESMALTADAS (EXCEPTO BALDOSAS DOBLES DEL TIPO "SPALTPLATTEN, Y BALDOSAS, CUBOS, DADOS Y ARTICULOS SIMILARES DE CUALQUIER FORMA EN LOS QUE LA SUPERFICIE MAYOR PUEDA INSCR	1.699.877.417	2.488.211.907	1,01
30049099	MEDICAMENTOS (CON EXCLUSION DE LOS PRODUCTOS DE LAS PARTIDAS 30.02, 30.05 O 30.06) CONSTITUIDOS POR PRODUCTOS MEZCLADOS O SIN MEZCLAR, PREPARADOS PARA USOS TERAPEUTICOS O PROFILACTICOS, DOSIFICADOS (EXCEPTO QUE CONTENGAN ANTIBIOTICOS O DERIVAD	1.320.097.110	1.699.924.862	0,69
	SUBTOTAL	34.826.799.117	43.928.755.779	17,77
	OTROS PRODUCTOS	170.473.805.628	203.231.685.311	82,23
	TOTAL EXPORTACIONES	205.300.604.745	247.160.441.090	100,00

Fuente: EUROSTAT

Socios de Exportación

Entre los socios de exportación de España en 2007, encontramos la misma tendencia presentada con los socios proveedores, concentrando en los socios comunitarios el mayor volumen de sus exportaciones. Los 10 principales socios de exportación de España en el 2007 fueron: Francia con 18,59%; Alemania con 10,78%; Portugal con 8,64%; Italia con 8,47%; Reino Unido con 7,54%; Estados Unidos con 4,17%, Países Bajos con 3,24% Bélgica con 2,84%; Marruecos con 1,79% y México con 1,75%. Estos socios concentran el 67,79% del total exportado y dentro de estos, los socios comunitarios representan el 60% del total.

Gráfica 5. Socios de Exportación de España



Fuente: EUROSTAT

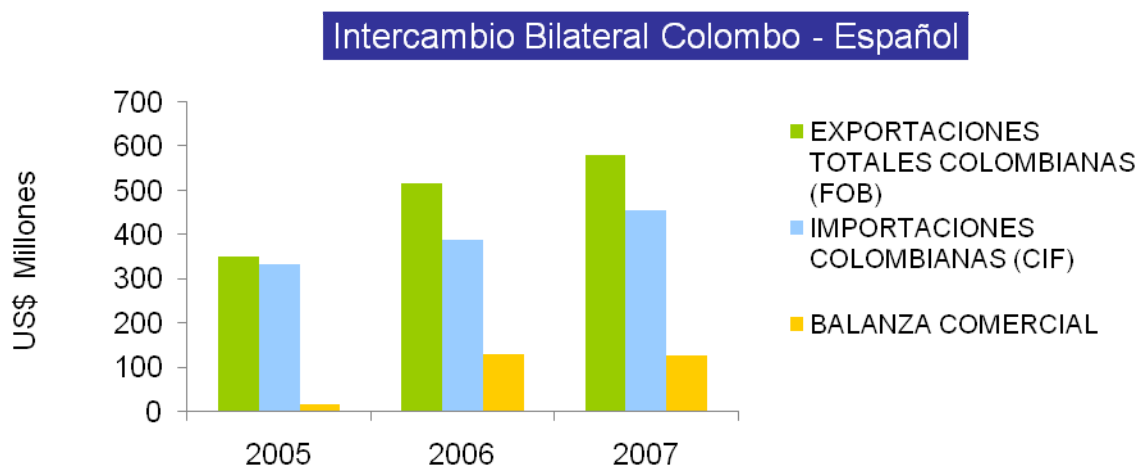
2.2. Análisis del Intercambio Bilateral con Colombia⁶

Tabla 5. Balanza Bilateral Colombo – española

BALANZA COMERCIAL BILATERAL	US\$ Millones 2005	US\$ Millones 2006	US\$ Millones 2007
EXPORTACIONES TOTALES COLOMBIANAS (FOB)	349	516	581
1. Exportaciones Tradicionales (FOB)	215	360	373
2. Exportaciones No Tradicionales (FOB)	134	156	209
IMPORTACIONES COLOMBIANAS (CIF)	333	387	456
BALANZA COMERCIAL	15	128	126

Fuente: DANE.

Gráfica 6. Balanza Comercial Colombo – española



Fuente: DANE

En los últimos tres años la balanza bilateral entre España y Colombia registró un superávit notable al pasar de US\$ 15 millones en el 2005, a US\$ 126 millones en 2007 lo que representó un crecimiento promedio para el periodo, equivalente al 76,71%. En el año 2007 sin embargo se registró un leve decrecimiento del 2,23% frente al año 2006.

⁶ Fuente: Departamento Administrativo Nacional de Estadística – DANE. Tomado el 07/12/08.

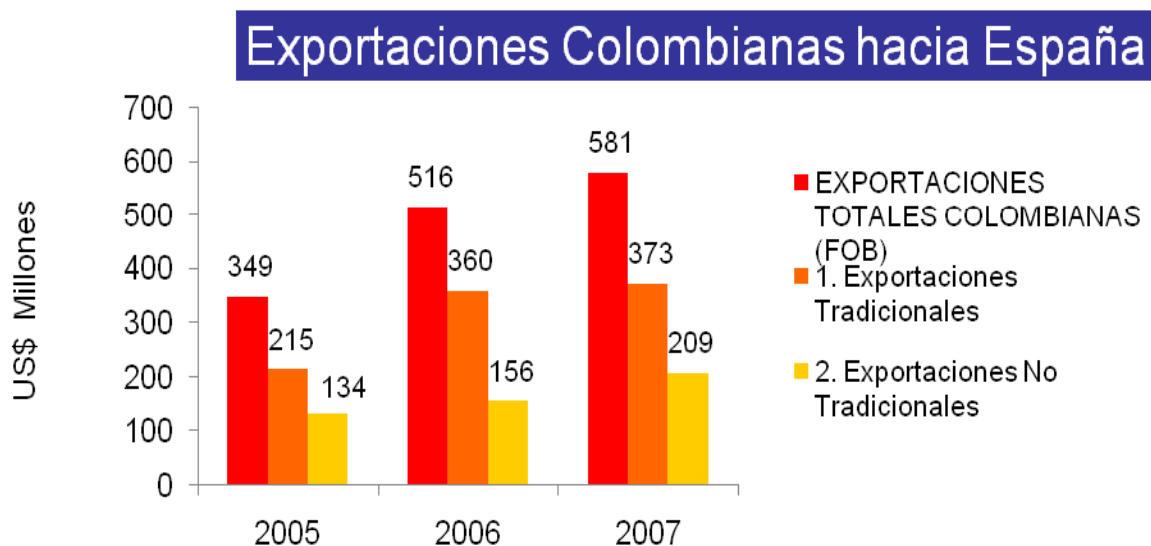
2.2.1. Exportaciones Colombianas hacia España

Las exportaciones colombianas totales hacia España han registrado en los tres últimos años un crecimiento promedio anual de 26,93%, al pasar de US\$ 349 millones en 2005 a US\$ 581 millones en el último año. Para el año 2007, las ventas de productos colombianos a España, aumentaron en un 12,73% frente al año anterior.

Las exportaciones de productos tradicionales, presentaron un crecimiento promedio anual de 27,42%, al pasar de US\$ 215 millones en 2005 a US\$ 373 millones en el último año. En el 2007 el crecimiento fue del 3,59% frente al 2006. Los productos tradicionales concentran el 64,10% de las exportaciones totales hacia España.

Las exportaciones de productos No Tradicionales mostraron un crecimiento promedio anual del 25,94%, al pasar de US\$ 134 millones en 2005 a US\$ 209 millones en 2007. En el último año registraron un incremento del 33,82% frente al 2006 y representan el 35,90% del total exportado hacia España.

Gráfica 7. Exportaciones Colombianas hacia España



Fuente: DANE

Tabla 6. Principales Productos No tradicionales exportados a España

Posición	Producto	US\$ FOB 2006	US\$ FOB 2007	Part % 2007
1511100000	ACEITE DE PALMA EN BRUTO	15.975.143	36.085.205	6,21
7204210000	DESPERDICIOS Y DESECHOS DE ACERO INOXIDABLE	16.502.153	21.613.083	3,72
0306131900	LOS DEMAS LANGOSTINOS, CONGELADOS	-	14.310.394	2,46
3904102000	POLICLORURO DE VINILO, SIN MEZCLAR CON OTRAS SUSTANCIAS, OBTENIDO POR POLIMERIZACION EN SUSPENSION	13.416.978	12.619.022	2,17
0603129000	LOS DEMAS CLAVELES FRESCOS, CORTADOS PARA RAMOS O ADORNOS. ,	-	10.753.493	1,85
0803001200	BANANAS O PLATANOS FRESCOS DEL TIPO CAVENDISH VALERY	5.280	7.713.962	1,33
1513211000	ACEITES DE ALMENDRA DE PALMA Y SUS FRACCIONES, EN BRUTO	3.051.232	7.680.486	1,32
0603110000	ROSAS FRESCAS, CORTADAS PARA RAMOS O ADORNOS. ;	-	6.521.373	1,12
0306139110	CAMARONES DE CULTIVO, CONGELADOS. -	-	6.142.291	1,06
0901120000	CAFE SIN TOSTAR, DESCAFEINADO	3.949.244	5.028.291	0,86
	SUBTOTAL	52.900.030	128.467.600	22,10
	OTROS PRODUCTOS	462.792.641	452.869.262	77,90
	TOTAL NO TRADICIONALES	155.979.098	208.727.280	35,90
	TOTAL EXPORTACIONES	515.692.671	581.336.863	100,00

Fuente: DANE.

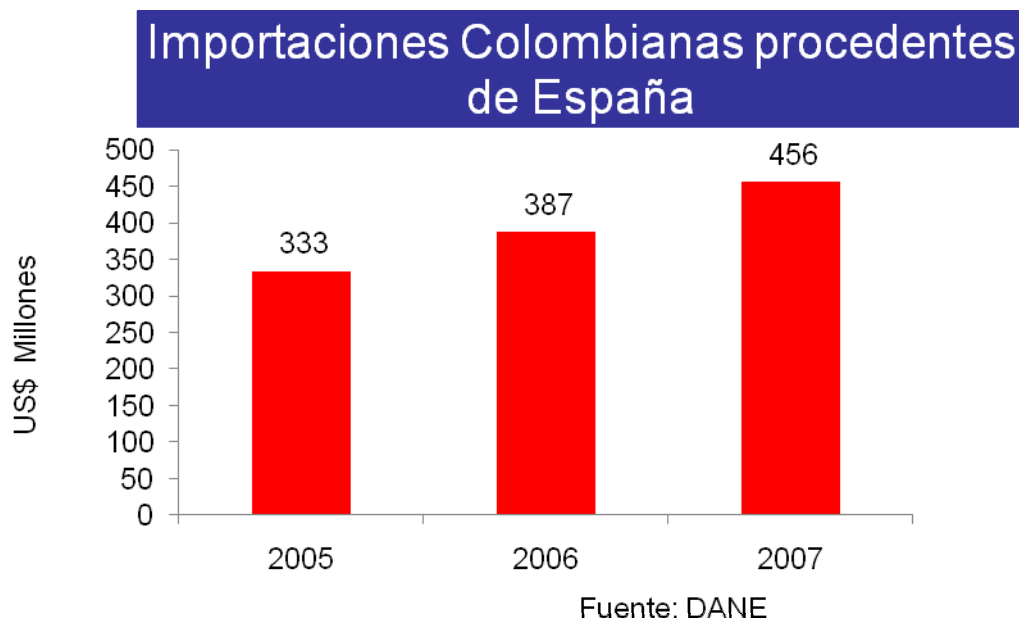
Productos de exportación

Entre los principales productos no tradicionales exportados por Colombia a España en 2007 encontramos: aceite de palma en bruto con una participación frente al total exportado de 6,21%; desperdicios y desechos de acero inoxidable, con 3,72%; los demás langostinos congelados, con 2,46%; policloruro de vinilo, con 2,17% y los demás claveles frescos, con un 1,85%, entre otros. Los diez principales productos no tradicionales concentran el 22,10% del total de exportaciones y el 61,55% de los no tradicionales exportado a España.

2.2.2. Importaciones colombianas procedentes de España

Las importaciones han crecido durante los tres últimos años, a un promedio anual del 16,99% pasando de US\$ 333 millones en el 2005 a US\$ 456 millones en 2007. En 2007 se registró un crecimiento de 17,69% con respecto al año anterior.

Gráfica 8. Importaciones Colombianas procedentes de España



3. LA UNION EUROPEA⁷

La Unión Europea (UE) es el resultado de un proceso de cooperación e integración que se inició en 1951 entre los países de Bélgica, Alemania, Francia, Italia, Luxemburgo y los Países Bajos.

Tras casi cincuenta años y cuatro olas de adhesión (1973: Dinamarca, Irlanda y Reino Unido; 1981: Grecia; 1986: España y Portugal; 1995: Austria, Finlandia y Suecia), La Unión Europea continua en ampliación de su países miembros. Hasta mayo de 2004, los Estados miembros de la UE eran 15, con un total de 380 millones de ciudadanos. En 2004 se unieron a la UE ocho países más, principalmente de Europa Central y Oriental más Chipre y Malta. Los diez nuevos Estados miembros, la República Checa, Chipre, Eslovaquia, Eslovenia, Estonia, Hungría, Letonia, Lituania, Malta y Polonia, ingresaron oficialmente en la Unión el 1 de mayo de 2004, lo que vino a concluir un largo proceso de preparación y de negociaciones. Bulgaria y Rumania se unieron en 2007, con lo que la población total de la UE asciende a casi 500 millones.

3.1. Objetivos de la Unión Europea

La Unión Europea tiene como misión organizar de forma coherente y solidaria las relaciones entre los Estados miembros y sus ciudadanos. Se persiguen objetivos esenciales:

- El impulso del progreso económico y social (la realización del mercado interior desde 1992, el lanzamiento de la moneda única en 1999)
- La afirmación de la identidad europea en el escenario internacional (ayuda humanitaria europea a terceros países, política exterior y de seguridad común, intervención para la gestión de crisis internacionales, posturas comunes en los organismos internacionales)
- La implantación de una ciudadanía europea, la cual complementa la ciudadanía nacional sin sustituirla y confiere al ciudadano europeo un cierto número de derechos civiles y políticos
- El desarrollo de un espacio de libertad, seguridad y justicia, que se ha vinculado al funcionamiento del mercado interior y, en particular, a la libre circulación de personas

⁷ Fuente: Página Institucional de la Unión Europea .www.europa.eu.int Tomado el 02/10/2007.

- El mantenimiento y desarrollo del acervo comunitario, donde se incluyen el conjunto de textos jurídicos aprobados por las instituciones europeas, junto con los Tratados fundacionales.

Vea más información sobre la Unión Europea (Instituciones, Tratados, Legislación, Políticas social, monetaria, económica, etc.) consultando:
http://europa.eu/abc/index_es.htm

4. ACUERDOS COMERCIALES⁸

La política comercial común (PCC) es competencia comunitaria en lo relativo a las “modificaciones arancelarias, la celebración de acuerdos arancelarios y comerciales, la consecución de la uniformidad de las medidas de liberalización, la política de exportación, así como las medidas de protección comercial, y entre ellas, las que deban adaptarse en caso de dumping y subvenciones” (art. 133.1 del Tratado de la UE).

La Comisión ejerce estas competencias en coordinación con los Estados miembros representados en el Consejo. Los distintos intereses de los EEMM y el interés común se articulan en el procedimiento institucional.

En lo que se refiere a las relaciones bilaterales con terceros países, la Secretaría General de Comercio Exterior, a través de la SG de Coordinación y Relaciones Bilaterales con la UE participa en el diseño y la ejecución de la PCC elaborando la posición española en los Grupos geográficos del Consejo, COREPER y CAGRE. Asimismo, prepara la posición para la delegación española en el Comité 133 en los temas bilaterales.

El objeto de la liberalización del comercio exterior de la UE pasa por establecer acuerdos bilaterales con terceros países o bloques regionales, que bien contribuyen a reducir aranceles, en el caso de ser preferenciales, o a eliminar otras barreras comerciales, caso de acuerdos tanto preferenciales como no preferenciales. La SECT realiza un análisis y seguimiento de la negociación y desarrollo de los Acuerdos Comunitarios con países terceros, de los encuentros comerciales a nivel europeo con terceros países y vigila el acceso de los productos españoles a mercados extracomunitarios, identificando en cada país los obstáculos comerciales existentes tanto arancelarios como no arancelarios.

Los acuerdos comerciales que firma la UE se pueden clasificar en dos categorías:

- acuerdos no preferenciales, en los que el tratamiento arancelario es el de Nación Más Favorecida; caso de EEUU, Japón, Canadá, Nueva Zelanda, Australia y Corea, que buscan fortalecer los lazos comerciales a través de partenariados que limiten la aparición de conflictos. (Acuerdos Marco de Cooperación Económica y Comercial o Acuerdos de Colaboración y Cooperación).
- y acuerdos preferenciales, que otorgan ventajas comerciales superiores al trato NMF, entre los que cabe realizar la siguiente diferenciación a tenor de su principal objetivo:

- Consolidar el mercado único europeo (EEE)
- Promover la ampliación al Este de la UE (Acuerdos Europeos o Acuerdos de Asociación)

⁸ Fuente: Ministerio de Industria, Turismo y Comercio de España, Comisión Europea, Página Institucional de la Unión Europea www.europa.eu.int. Tomado el 25/10/07.

- Reforzar la estabilidad económica y política del área mediterránea (Acuerdos de Asociación Euro mediterráneos)
- Fortalecer la integración comercial y económica con Latinoamérica y con otras áreas geográficas (Acuerdos de Asociación con México, Chile, Sudáfrica,...)
- Establecer relaciones especiales con los territorios de ultramar o países ACP. Los Acuerdos de Asociación Económica o EPAS consisten básicamente en una ZLC compatible con la OMC, completada con otras medidas de acompañamiento, básicamente ayuda técnica y financiera que les prepare y facilite la adaptación.

Además, los países en vías de desarrollo y menos avanzados disfrutan del régimen SPG y EBA respectivamente, que les otorga la UE sin exigir ninguna reciprocidad. En esta categoría de países se encuentran también los ACP, que actualmente disfrutan de libre acceso al mercado comunitario sin reciprocidad que les otorga el Convenio de Cotonou.

Los Acuerdos de Asociación que se están negociando en la actualidad se apoyan en tres pilares fundamentales: el diálogo político, la cooperación económica y las relaciones económicas y comerciales. Los capítulos que integran este último pilar se refieren a:

- la creación de una ZLC de mercancías (desarme arancelario)
- Servicios: las partes suelen comprometerse a crear una ZLC de servicios progresiva de conformidad con el capítulo V del GATS para evitar tener que extender los beneficios obtenidos al resto de miembros de la OMC, en cumplimiento de la CNMF. Suele extenderse a los cuatro modos de suministro: suministro transfronterizo, consumo en el extranjero, presencia comercial y presencia de personas físicas.
- Inversiones: se mejoran las condiciones de establecimiento, salvaguardando los derechos y obligaciones de otros acuerdos bilaterales (APPRIS) o multilaterales, y se suscribe el principio de libre convertibilidad y transferencia en materia de pagos corrientes y movimientos de capital en conformidad con los compromisos asumidos con las IFIS y en determinados casos con salvaguardias.
- Propiedad intelectual: este capítulo puede ir más allá del Acuerdo sobre Aspectos de los Derechos de Propiedad intelectual de la OMC. Se conoce como Acuerdo ADPIC+ en el caso chileno.
- Contratación pública; dado que el Acuerdo de Contratación Pública de la OMC es plurilateral, no es obligatorio para los miembros de la OMC, este capítulo cobra especial importancia en el caso de que el país tercero no sea signatario del citado acuerdo.
- Acuerdos de carácter sectorial y preferencial en materia de acceso al mercado de determinados productos.
- Facilitación de comercio: se establecen procedimientos aduaneros rápidos a fin de disminuir los trámites burocráticos en frontera.

- Protocolo de normas de origen, ya que las concesiones mutuas realizadas entre las partes únicamente son aplicables a los productos originarios de las mismas.
- Solución de diferencias: se introduce un mecanismo bilateral complementario al existente en la OMC para facilitar la solución de los conflictos bilaterales que surjan como consecuencia de la aplicación del Acuerdo y que se diferencia del multilateral en que sus plazos son más breves y no existe posibilidad de apelación.
- Compromiso de tratar de evitar en lo posible la adopción de medidas no arancelarias e instrumentos de defensa comercial con el objetivo fundamental de reducir al máximo los obstáculos comerciales, y así, facilitar e incrementar el comercio de mercancías entre ambas partes.

Sin embargo, la OMC exige que los acuerdos regionales preferenciales cumplan unos determinados requisitos (art 47GATT):

- que el acuerdo afecte a lo esencial de los intercambios comerciales. Este criterio se suele entender como que al menos el 90% del comercio quede libre de aranceles y restricciones
- que no suponga la elevación de la protección frente a terceros
- que los terceros países que se puedan ver perjudicados puedan solicitar compensaciones.

El objetivo último de esta política comercial bilateral es el de facilitar los intercambios con el resto de bloques comerciales y fortalecer la posición del bloque comercial europeo en el contexto internacional. De este modo, se facilita que los países se unan formando bloques comerciales que, a su vez, se irán integrando en bloques más amplios. El regionalismo puede desembocar en una liberalización comercial de carácter multilateral.

4.1. Asociación Europea de Libre Comercio AELC (EFTA)

La Asociación Europea de Libre Comercio se creó en 1960. Durante los años setenta y ochenta se firmaron acuerdos bilaterales, por separado, para el establecimiento de áreas de libre comercio entre la UE y EFTA; mediante la reducción de aranceles, se liberalizó el comercio de productos manufacturados.

Las especiales relaciones de la UE con los vecinos países de la EFTA (European Free Trade Agreement, o AELE, en sus siglas españolas) obedecen tanto a la prioridad de definir un espacio económico europeo como a exigencias de tipo estratégico.

La primera ampliación de la CE supuso ya la adhesión de ciertos miembros de la EFTA (Reino Unido y Dinamarca) y, con ese motivo, se estableció progresivamente una ZLC para los restantes países de la EFTA. La realización posterior del Mercado Único llevó a dichos países a buscar fórmulas de

participación en el mismo, que desembocaron en la creación del Espacio Económico Europeo (EEE) por el Tratado de Oporto de 1992.

Ese “mercado europeo ampliado” entró en vigor en todos los países de la EFTA excepto en Suiza e implica una ZLC para productos industriales y productos agrícolas transformados. A la vez, se avanza en la liberalización del comercio de productos de la agricultura y de la pesca. El Acuerdo se completa con la libre circulación de personas, servicios y capitales.

Dado que el 1 de enero de 1995, Suecia, Austria y Finlandia pasaron a integrarse en la UE por lo que, en la actualidad, sólo quedan en la EFTA Islandia, Noruega, Liechtenstein y Suiza. Los tres primeros forman parte del EEE, mientras que Suiza mantiene acuerdos separados con la UE.

En 2004, debido a la incorporación de la UE de diez nuevos Estados Miembros, se firmó un Acuerdo de Ampliación del EEE.

4.2. Asociación Europea con los Balcanes

Las relaciones bilaterales entre la UE y los países que integran la región de los Balcanes occidentales (Albania, Bosnia Herzegovina, Croacia, Antigua República Yugoslava de Macedonia (ARYM) y Serbia Montenegro, incluido Kosovo), en adelante Balcanes, se instrumenta a través del Proceso de Estabilización y Asociación (PEA) puesto en marcha en la Cumbre UE-Balcanes celebrada en Zagreb en noviembre de 2000.

Las relaciones comerciales de la UE con estos países, se enmarcan dentro del PEA y cuentan con dos elementos básicos que las regulan:

- La concesión de Preferencias Comerciales Autónomas garantizadas por la UE. Para ello, la UE obtuvo una dispensa, waiver, de las obligaciones del artículo I del GATT.
- La conclusión de Acuerdos de Estabilización y Asociación (AEA) con cada uno de estos países. Los AEA tratan de crear un Zona de Libre Comercio para las mercancías en un periodo transitorio de acuerdo con el artículo XXIV del GATT y prevén una progresiva y recíproca liberalización del comercio de servicios. Asimismo, contemplan otras cuestiones relacionadas con el comercio como las reglas de competencia, las compras públicas, las ayudas de Estado o la propiedad intelectual.

Hasta el momento la UE ha concluido dos AEA: con la Antigua República de Yugoslavia de Macedonia (ARYM) y con Croacia, y está negociando el de Albania. Con el fin de hacer un seguimiento continuo del Proceso de Estabilización, la Comisión Europea elabora anualmente un Informe General sobre el Proceso y otro específico para cada país.

Adicionalmente, el Consejo Europeo de Salónica de junio de 2003, con el fin de fortalecer el Proceso de Integración en la UE de los países de esta zona, decidió

la elaboración de unos nuevos Acuerdos de Partenariado o Asociación Europea con cada uno ellos.

4.3. Comunidad de Estados Independientes (CEI)

Las relaciones bilaterales entre La UE y los países de la CEI (CIS por su siglas en inglés) (establecida por un tratado firmado en Rusia en 1991, por Rusia, Bielorrusia y Ucrania. Posteriormente, se adhirieron el resto de países que formaban la antigua URSS, exceptuando los Países Bálticos.) Se ha llevado a cabo a través de la negociación de Acuerdos de Colaboración y Cooperación ó ACC (En inglés Partnership & Cooperación Agreements ó PCA).

Actualmente los países de este grupo con acuerdos de este tipo en vigor son los siguientes: Armenia, Azerbaijan, Georgia, Kazajstán, Kirguisztán, Moldavia, Ucrania, Uzbekistán y Tayikistán.

Turkmenistán firmó un ACC en 1988 que aún no ha sido ratificado.

Bielorrusia es el único país que no dispone de ACC no habiendo iniciado ni siquiera su tramitación.

Los ACC proporcionan el marco adecuado para el desarrollo de las relaciones políticas y para el apoyo a estos países en la consolidación de su democracia y en el desarrollo de su economía de mercado. Con este objetivo, abarcan un amplio número de áreas: dialogo político, comercio de mercancías y servicios, inversiones, establecimiento de empresas, movimientos de capital, protección de la propiedad industrial e intelectual, cooperación económica, cultural y financiera.

Las disposiciones comerciales de los ACC se recogen en su título III y garantizan a los países firmantes, el tratamiento de Nación Más Favorecida (NMF). Asimismo, los ACC prevén mecanismos para la posible creación de una Zona de Libre Comercio.

Además de los ACC, algunos de estos países disponen de acuerdos específicos para el comercio de productos textiles y siderúrgicos.

Todos los miembros de la CEI se benefician del Sistema de Preferencia Generalizadas (SPG) comunitario que permite el acceso al mercado comunitario en condiciones preferenciales a los productos provenientes de países en vías de desarrollo (PVDs).

Con el objeto de adaptar los ACC de los países de la CEI a la nueva UE-25 se han aprobado los protocolos adicionales a estos acuerdos.

Con la Ampliación de la UE de mayo de 2004 la UE aplica su Política Europea de Vecindad a Ucrania, Bielorrusia y Moldavia. Con esta Política, la UE trata de impulsar un mayor acercamiento con sus nuevos vecinos. Las líneas directrices de esta política se encuentran en el documento de estrategia de la Comisión sobre Política Europea de Vecindad de junio de 2004.

4.4. Acuerdos con Países del África, Caribe y Pacífico (ACP) - Convención de Lomé

La Convención de Lomé incluye en la actualidad 70 países de África, Caribe y el Pacífico (ACP) y territorios de ultramar, todos ellos antiguas colonias de Europa. La Convención de Lomé se creó con el fin de contribuir a la promoción y aceleración del desarrollo económico, social y cultural de los países ACP, basado en los intereses mutuos de las partes contratantes. Muy importante, en este sentido, es que ninguna de las partes puede aumentar el volumen de sus exportaciones en perjuicio de la producción local del país importador. Con este fin, la UE estableció en el convenio una cláusula especial de salvaguardia.

Tres mecanismos sustentan la Convención de Lomé; el Banco de Inversión Europeo, el Fondo Europeo de Desarrollo (FED) y las preferencias comerciales.

El tratado de Lomé se basa en una reciprocidad asimétrica, ya que obliga a la UE a otorgar un mayor número de preferencias a los países ACP de las que éstos están obligados a conceder a la UE. Los países ACP, sin embargo, deben conceder a la UE status de Nación Más Favorecida para sus productos.

La concesión de preferencias a los países ACP tiene como objetivo el aumento de sus exportaciones a la UE, sin embargo éstas no garantizan un acceso libre al mercado de la UE durante todo el año. Existe una serie de productos agrícolas sujetos a gravámenes que varían según los niveles de producción intracomunitaria. A raíz de la revisión de la Convención de Lomé IV, los países ACP disfrutaban de una preferencia de al menos el 16% del AAC. Siendo el vino, el limón y la oliva las únicas excepciones.

En Febrero de 2000, la UE y los países ACP, firmaron la entrada en vigor del Acuerdo de Asociación de Suva (*The Partnership Agreement of Suva*), el cual reemplazó a la cuarta convención de Lomé, que venció en ese mismo mes. Con este nuevo acuerdo continúan las preferencias arancelarias no recíprocas para los países ACP hasta el 2007. Se espera que con este nuevo plazo, los próximos acuerdos sean compatibles con las directrices de la Organización Mundial de Comercio - WTO.

La necesidad de un acuerdo adaptado a los cambios globales para asegurar la viabilidad y efectividad de la cooperación, pronto se hizo patente, en 23 de junio del 2000 un acuerdo fue firmado en sustitución de la Convención de Lomé, el **Acuerdo de Cotonou**, que define claramente una perspectiva que combina política, comercio y desarrollo.

Dicho acuerdo se fundamenta en cinco pilares independientes: a) una dimensión política global, b) enfoques de participación para asegurar que se involucre a la

sociedad civil y los actores económicos y sociales, c) mayor énfasis en la reducción de la pobreza, d) un nuevo marco de cooperación comercial y económica y, e) reforma de la cooperación financiera.

El acuerdo ha sido firmado por veinte años, conteniendo una cláusula que permite su revisión cada cinco años. En el mismo los países ACP y UE acordaron establecer nuevos esquemas comerciales tendientes a la liberación comercial entre las partes. Los acuerdos comerciales actuales serán mantenidos durante el período preparatorio de negociaciones que conducirá, a más tardar en enero de 2008, a la ejecución de acuerdos de sociedad económica.

En principio, todos los bienes provenientes de países ACP están exentos del pago de aranceles y de restricciones cuantitativas al entrar en la UE. Las limitaciones a esta regla resultan de las restricciones a ciertos productos derivadas de la Política Agrícola Común de la UE, y de las cuotas establecidas a los países ACP para ciertos productos como azúcar, banana, carne y ron.

En términos generales, las reglas de origen son las siguientes:

- Los productos obtenidos por completo en los países ACP, tales como minerales y vegetales, son considerados como "originarios enteramente" en dichos países.
- El producto puede haber sido "transformado sustancialmente" en un país ACP, en cuyo caso el producto final debe caer en una categoría tarifaria por completo distinta de los componentes no-originarios.
- Los componentes no-originarios no pueden exceder el 15% del precio final del producto.
- Todos los países ACP son considerados como un solo territorio.
- El producto puede ser obtenido por completo en la UE, en los territorios o posesiones de la UE o en ciertos países en desarrollo situados en las cercanías de los países ACP, y luego procesado en un país ACP.
- Ciertos elementos del proceso de manufactura, considerados como neutrales (electricidad, maquinaria, herramientas, etc.) no tienen que ser originarios del país ACP.

Las exportaciones del país hacia la UE han ido aumentando progresivamente bajo este sistema de trato preferencial. Los principales socios comerciales del país en Europa son España, Alemania, Italia, los Países Bajos, Francia y el Reino Unido. Las exportaciones más importantes son tabaco, textiles, bananas, piñas, café, ron, alarmas electrónicas y naranjas.

Innovaciones en el acuerdo de Cotonou

De muchas formas se considera diferente el acuerdo de Cotonou a la convención de Lomé. Se destacan cambios en la consolidación de las dimensiones políticas de la sociedad, en los agentes no estatales que juegan un papel complementario a los gobiernos centrales, la preparación de una nueva política comercial compatible con la OMC (Organización mundial del comercio) y finalmente los cambios percibidos en la gerencia y funcionamiento racionalizado de la ayuda extranjera.

La principal innovación en el nuevo acuerdo se encuentra en la fundamentación política, la cual ha adquirido una posición más fuerte frente a la sociedad del ACP-UE. El diálogo político será más profundo y se presentará de una forma nivelada entre las naciones desarrolladas de la Unión Europea y los países en vía de desarrollo existentes en África, el Caribe y el Pacífico; cubrirá una amplia gama de aspectos políticos que caen fuera de la cooperación tradicional del desarrollo, como son los temas de la paz y la seguridad. La intención de ambas partes es que las instituciones comunes del ACP-UE desempeñen un papel más eficaz en su dirección de lo que lo hacían anteriormente.

El „buen gobierno,, fue incluido como un tema de vital importancia, sin llegar a ser una causa para la suspensión de la ayuda de la Unión Europea. Sin embargo, ambos lados convinieron en que los casos serios de corrupción que puedan en algún momento tener lugar, incluyendo actos de soborno, podrán iniciar un proceso de investigación que conduciría a una posible suspensión de la ayuda ofrecida y reduciría los recursos que la UE ha otorgado a los países ACP en el pasado.

La segunda característica de cambio importante se relaciona con la participación de los agentes que no pertenecen al estado y de las autoridades locales, puesto que un nuevo capítulo en los agentes de la sociedad reconoce el papel complementario de los gobiernos centrales. Los gobiernos del ACP continuarán siendo responsables por la determinación de la estrategia para su propio desarrollo.

Los agentes no estatales (sociedad civil, sector privado, sindicatos, etc.) y las autoridades locales se reunirán con el fin de planear estrategias de desarrollo nacional y acordar el acceso a los recursos financieros para poner en marcha estos programas.

Entre los nuevos agentes, el sector privado es el que más atención tiene, ya que se reconoce fácilmente su papel como motor para el desarrollo. Se adelanta un plan de acción para apoyar al sector privado en diversos niveles. Esta será la primera vez en que el sector privado tendrá acceso al financiamiento vía Banco Europeo de Inversiones (EIB por siglas en inglés) sin requerir una garantía de estado. Esta nueva facilidad busca estimular la inversión regional e internacional, mientras que consolida la capacidad de las instituciones financieras locales.

El tercer cambio y el más radical es el presentado en lo que se refiere a la cooperación comercial. En los últimos 25 años, los cuales estuvieron cobijados por la convención de Lomé, la UE concedió preferencias comerciales no recíprocas a los países que forman parte de la ACP; este régimen preferencial estará partido probablemente en varios acuerdos de cooperación económica y comercial, en donde los diferentes países y regiones que hacen parte del ACP reciben un trato especial por parte de la UE.

De acuerdo a los términos del acuerdo de Cotonou, las preferencias no recíprocas de cooperación comercial que actualmente disfrutaban los países ACP, serán mantenidas hasta diciembre del 2007. En el 2008, se adoptará un sistema de acuerdos económicos recíprocos para la Sociedad Económica de Acuerdos (EPAs, Economic Partnership Agreements), el cual sustituirá el acuerdo de Cotonou, las negociaciones para este efecto comenzarán en septiembre de 2002. Estos acuerdos de libre cambio serán compatibles con los principios de la Organización Mundial del Comercio (OMC), es decir, se dará cobertura en este sentido a todo el comercio. En un plazo de 10 a 12 años, esto será puesto en ejecución e incluirá las provisiones para la cooperación y la ayuda en áreas con excepción del comercio (ajuste estructural, etc.).

Sin embargo, no todos los países ACP tendrán que abrir sus mercados a los productos de UE después del 2008. Los países menos desarrollados continuarán teniendo derecho a la subsistencia Lomé o a una versión levemente mejorada de ella y no tendrán que intercambiar. Aquellos países que no estén en capacidad de hacer parte de la EPA podrán ser transferidos al Sistema Generalizado de Preferencias arancelarias (SGP), un sistema no recíproco de la UE con menos preferencias que la convención Lomé; en última instancia, podrían tratar de beneficiarse de arreglos alternativos con la OMC.

El cuarto elemento de innovación se relaciona con el funcionamiento de la gerencia basada en la administración de la ayuda, la simplificación de los instrumentos y la programación para la designación de los recursos.

El acuerdo de Cotonou marca el final a los derechos concedidos a los países que hacen parte de la ACP como son las asignaciones fijas, las cuales son desembolsadas sin importar el uso al que sean destinadas. Con este acuerdo la UE puede conceder los recursos de una manera más selectiva y más flexible. Las asignaciones para la ayuda estarán basadas en una valoración de las necesidades y el estado de cada país; a la luz de esta valoración se tiene la posibilidad de ajustar regularmente los recursos financieros otorgados a través de un sistema de programación para la designación de los mismos, lo que significa que las naciones que hagan mal uso de los recursos otorgados obtendrán una reducción en estos, por el contrario existe la posibilidad de un aumento en la ayuda para aquellos que demuestren que los recursos desembolsados han tenido una buena destinación.

De acuerdo a lo anterior, se considera que la programación para la ayuda se convierte en una herramienta de gerencia estratégica que busca una destinación más eficaz y coherente para los recursos otorgados.

El acuerdo de Cotonou proporciona un marco global para las nuevas formas de cooperación comercial entre la UE y ACP. Sin embargo, es también un arreglo ambicioso en términos de sus objetivos y los elementos que incluye con respecto a la gerencia de las ayudas.

4.5. Otros Acuerdos Comerciales Regionales y Bilaterales

CANADA

El marco en el que se desarrollan las relaciones comerciales entre la UE y Canadá viene dado fundamentalmente por tres instrumentos:

- El Acuerdo Marco de Cooperación Económica y Comercial de 1976. Se trata del primer Acuerdo Marco de Cooperación firmado por la UE con un país industrializado.
- La Declaración Transatlántica de 1990, en la que se impulsan los mecanismos ya instaurados en el anterior Acuerdo Marco.
- La Declaración Política de las Relaciones UE-Canadá y el Plan de Acción de 1996, que se estructura en 4 capítulos, uno de ellos de contenido económico y comercial. En la Cumbre UE-Canadá de 1998 se crea el EU-Canadá Trade Initiative (ECTI) con el objetivo de impulsar el capítulo de relaciones económicas y comerciales del Plan de Acción de 1996.

Otros dos Acuerdos relevantes desde el punto de vista de las relaciones comerciales entre la UE y Canadá son los siguientes:

- El Acuerdo de Reconocimiento Mutuo entre la Comunidad Europea y Canadá. Este Acuerdo que engloba diversos sectores, permite a los exportadores comunitarios evaluar si sus productos se ajustan a los requisitos canadienses en territorio nacional, con las ventajas de índole económico y operativo que esto conlleva.
- El Acuerdo entre la Comunidad Europea y Canadá sobre el comercio de vinos y bebidas espirituosas y su Acta final, en vigor desde febrero de 2004. Este Acuerdo podría complicarse en la práctica por la propia organización en regiones del Estado Federal canadiense.

ESTADOS UNIDOS

El marco jurídico básico por el que se rigen las relaciones comerciales bilaterales de la UE y los EEUU se establece en la Nueva Agenda Transatlántica de 1995.

En la Cumbre UE-EEUU celebrada en Londres en mayo de 1998, ambas partes adoptaron una Declaración Conjunta en Transatlantic Economic Partnership (TEP). El TEP pretende identificar una serie de áreas para las que es necesario intensificar la cooperación en el campo del Comercio y la Inversión.

A iniciativa de la Presidencia española, en la Cumbre UE-EEUU de mayo de 2002, se establece la Agenda Económica Positiva (PEA por sus siglas en inglés), con el objetivo de impulsar las relaciones económicas y comerciales entre ambos bloques.

Un Acuerdo relevante para el comercio entre la UE y EEUU es el Acuerdo de Reconocimiento Mutuo entre la Comunidad Europea y Estados Unidos. Este Acuerdo que engloba diversos sectores, permite a los exportadores comunitarios evaluar si sus productos se ajustan a los requisitos estadounidenses y viceversa en territorio nacional, con las ventajas de índole económico y operativo que esto conlleva.

Tras los acontecimientos del 11 de septiembre de 2001, la proliferación de legislación estadounidense en materia de seguridad, ha sido inevitable. En este entorno, la UE y los EEUU han firmado en Washington el 28 de mayo de 2004 el Acuerdo PNR (Passenger Name Register), con entrada en vigor inmediata. Este Acuerdo permite a las autoridades aduaneras estadounidenses recolectar una serie de datos sobre los pasajeros europeos que vuelan a los EEUU.

CHILE

El marco jurídico básico de las relaciones comerciales entre la UE y Chile se recoge en el Acuerdo de Asociación entre la Comunidad Europea y sus Estados miembros, por una parte, y la República de Chile, por otra y en su Acta Final. Este Acuerdo fue firmado el 18 de noviembre de 2002 y entró en vigor de forma definitiva el 1 de marzo de 2005.

Tal y como queda recogido en la Decisión 2002/979/CE del Consejo y en la Información relativa a la aplicación de determinados artículos, la parte interina del Acuerdo, relacionada principalmente con comercio y con la estructura institucional, entró en vigor del 1 de febrero de 2003.

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 Chile a la UE-25. El artículo 2 del Protocolo, relacionado con el comercio de mercancías, entró en vigor de forma provisional el 1 de mayo de 2004 mientras que los artículos 2, 3, 4, 5, 6, 11 y 12 se aplicaron desde el 16 de diciembre de 2004, día de la firma del Protocolo.

Chile sigue siendo beneficiario del Sistema de Preferencias Generalizadas (SPG) comunitario que permite el acceso al mercado comunitario en condiciones

preferenciales a los productos provenientes de países en vías de desarrollo (PVDs). No obstante, dado que el Acuerdo UE-Chile garantiza un mejor acceso para Chile al mercado comunitario, se han iniciado ya los trabajos orientados a incluir en el acuerdo bilateral las posibles excepciones en las que el SPG prevea unas condiciones preferenciales de acceso a la UE superiores a las del propio Acuerdo de Asociación. Una vez concluidos dichos trabajos, Chile quedaría excluido del SPG.

MERCOSUR

El marco jurídico básico de las relaciones comerciales entre la UE y el Mercado Común del Sur (MERCOSUR) se recoge en el Acuerdo Marco Interregional de Cooperación entre la Comunidad Europea y sus Estados Miembros, por una parte, y el Mercado Común del Sur y sus Estados partes, por otra. Este Acuerdo fue firmado el 15 de diciembre de 1995, fue aplicado de forma anticipada desde el 1 de enero de 1996 y entró en vigor de forma definitiva el 1 de julio de 1999.

A nivel bilateral, la UE negoció Acuerdos Marcos de Cooperación con Argentina (1990), Brasil (1995), Paraguay (1991) y Uruguay (1992).

Actualmente, se negocia un Acuerdo de Asociación Interregional entre el MERCOSUR y sus miembros, por una parte, y la Comunidad Europea y sus Estados Miembros, por otra.

Los países del MERCOSUR son beneficiarios del Sistema de Preferencias Generalizadas (SPG) comunitario que permite el acceso al mercado comunitario en condiciones preferenciales a los productos provenientes de países en vías de desarrollo (PVDs).

MEXICO

El marco jurídico básico de las relaciones comerciales entre la UE y México se recoge en el Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación entre la Comunidad Económica Europea y sus Estados Miembros, por una parte, y los Estados mexicanos, por otra. Este Acuerdo fue firmado el 8 de diciembre de 1997 y entró en vigor el 1 de octubre de 2000.

Los aspectos comerciales del Acuerdo han sido desarrollados en varias decisiones del Consejo Conjunto UE-México cuya creación está prevista en el artículo 45 del propio Acuerdo. Las dos decisiones más importantes son:

- La Decisión 2/2000 y sus Anexos establecen los principios por los que se regirá la liberalización del comercio de bienes, la contratación pública, la cooperación en materia de competencia y trata aspectos relacionados con la protección de la propiedad intelectual y la solución de diferencias. Esta Decisión entró en vigor el 1 de julio de 2000 y es modificada por la Decisión 3/2004 que, a su vez, es corregida por la Decisión 1/2005.
- La Decisión 2/2001 establece las directrices para la gradual liberalización de servicios e inversiones y trata aspectos relacionados con la protección

de la propiedad intelectual y la solución de diferencias. Esta Decisión entró en vigor el 1 de marzo de 2001 y es modificada por la Decisión 4/2004.

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. Dicho Protocolo entró en vigor de forma definitiva el 1 de febrero de 2005 aunque se aplicó de forma provisional desde el 1 de mayo de 2004.

Algunas otras decisiones aprobadas por el Consejo Conjunto son las siguientes:

- La Decisión 2/2002 por la que se acelera la eliminación de los derechos de aduana sobre determinados productos enumerados en los anexos I y II de la Decisión 2/2000.
- La Decisión 3/2002 relativa al tratamiento arancelario de determinados productos enumerados en los anexos I y II de la Decisión 2/2000.
- La Decisión 4/2002 que establece el Reglamento interno que regirá los Comités Especiales cuya creación se prevé en el Acuerdo: Comité especial de cooperación aduanera y normas de origen, Comité especial de normas y reglamentaciones técnicas, Comité especial de medidas sanitarias y fitosanitarias, Comité especial de productos siderúrgicos, Comité especial de Contratación pública, Comité especial de asuntos de propiedad intelectual y Comité especial de servicios financieros.
- La Decisión 1/2004 por la que se acelera la eliminación de los aranceles aduaneros sobre determinados productos enumerados en el anexo II de la Decisión no 2/2000.
- La Decisión 2/2004 por la que se introduce un contingente arancelario con tratamiento preferencial para los lomos de atún originarios de México.

México sigue siendo beneficiario del Sistema de Preferencias Generalizadas (SPG) comunitario que permite el acceso al mercado comunitario en condiciones preferenciales a los productos provenientes de países en vías de desarrollo (PVDs). No obstante, dado que el Acuerdo UE-México garantiza un mejor acceso para México al mercado comunitario, se han iniciado ya los trabajos orientados a incluir en el acuerdo bilateral las posibles excepciones en las que el SPG prevea unas condiciones preferenciales de acceso a la UE superiores a las del propio Acuerdo UE-México. Una vez concluidos dichos trabajos, México quedaría excluido del SPG.

PAISES MEDITERRANEOS

La Conferencia Euro mediterránea de Barcelona de 1995 supuso un verdadero impulso a las relaciones de la UE con los países mediterráneos. En materia comercial, se acordó el establecimiento gradual de una Zona de Libre Comercio

(ZLC) para el año 2010. Esta ZLC se desarrolla a través de Acuerdos Euro mediterráneos de Asociación entre la UE y cada uno de los socios mediterráneos. Estos acuerdos contienen las siguientes disposiciones comerciales, entre otras:

- Creación de una zona de libre comercio con eliminación progresiva de las barreras arancelarias y no arancelarias a través de revisiones periódicas.
- En productos industriales se contempla un desmantelamiento arancelario inmediato por parte de la UE y progresivo, en 10 años, por parte de los países mediterráneos.
- Para los productos agrícolas, la Comunidad acepta un trato preferencial, con el compromiso de revisiones futuras.
- Liberalización progresiva del comercio de servicios.

A continuación el estado de aplicación de los diferentes Acuerdos de Asociación:
Túnez:

Firmado en 1995. En vigor desde marzo de 1998.
Nuevo protocolo agrícola en vigor desde enero de 2001.

Marruecos:

Firmado en 1996. En vigor desde marzo de 2000.
Nuevo protocolo agrícola en vigor desde enero 2004.

Israel:

Firmado en 1995. En vigor desde junio de 2000.
Nuevo protocolo en vigor desde enero de 2004.

Jordania

Firmado en 1997. En vigor desde mayo de 2002.

Egipto

Firmado en 2001. En vigor desde junio de 2004.

Argelia

Firmado en 2002. Entrada en vigor pendiente de ratificación.

Líbano

Firmado en 2002. Entrada en vigor pendiente de ratificación.

Acuerdo Interino en vigor desde marzo de 2003.

Autoridad Palestina

Existe un compromiso de negociar un Acuerdo de Asociación.
Acuerdo Interino en vigor desde julio 1997

Por el momento, la UE no mantiene acuerdos de Asociación ni con Siria ni con Libia.

Todos estos países quedaron posteriormente incluidos dentro de la Política Europea de Vecindad (PEV). El instrumento crucial de la PEV son los Planes de Acción, documentos síntesis de todas las acciones a llevar a cabo, con el objetivo de aplicar los Acuerdos de Asociación y promover una mayor integración económica y cooperación política.

Asimismo, hay que tener en cuenta que los Acuerdos de Asociación fueron modificados con motivo de la Ampliación de la UE en mayo de 2004. Esta modificación consistió, básicamente, en la ampliación de los contingentes preferenciales que la UE concede a los productos agrícolas mediterráneos, con motivo de la ampliación del mercado comunitario tras la integración de los diez nuevos Estados Miembros.

Igualmente, los Acuerdos de Asociación están siendo modificados para incluir en ellos, el sistema paneuromediterráneo de acumulación. Este sistema permite que los productos fabricados con varios ingredientes producidos en dos o más países de la región con Acuerdo de Asociación puedan entrar en la UE en condiciones preferenciales.

4.6. Sistema Generalizado de Preferencias (SGP)

El SGP europeo concede desde 1971, preferencias comerciales a los países en desarrollo dentro de su sistema de preferencias arancelarias generalizadas.

La política comercial de la Comunidad ha de ser acorde a los objetivos de la política de desarrollo y potenciar dichos objetivos, en particular la erradicación de la pobreza y el fomento del desarrollo sostenible y la gobernanza en los países en desarrollo. Debe ajustarse además a los requisitos de la OMC y en particular, a la cláusula de habilitación del GATT de 1979 (trato diferenciado y más favorable, reciprocidad y mayor participación de los países en desarrollo).

El sistema de preferencias generalizadas consiste en un régimen general para todos los países y territorios beneficiarios y dos regímenes especiales que tengan en cuenta las necesidades concretas de los países en desarrollo cuya situación sea similar.

El régimen general aplica a todos los países beneficiarios, siempre y cuando el Banco Mundial no los considere países con ingresos elevados y sus exportaciones no sean suficientemente diversificadas.

El régimen especial de estímulo (SGP PLUS) del desarrollo sostenible y la gobernanza se aplica a países en desarrollo que son vulnerables por su falta de diversificación y su insuficiente integración en el comercio mundial, al mismo tiempo asumen la responsabilidad de ratificar y aplicar los convenios internacionales sobre derechos humanos y laborales, protección del medio ambiente y gobernanza, por lo cual tendrán preferencias adicionales, destinadas a fomentar el crecimiento económico y de éste modo responder positivamente a la necesidad de desarrollo sostenible, por tanto se suspenden los derechos ad valorem y los derechos específicos (excepto los combinados con un derecho ad valorem) para los países beneficiarios.

El régimen especial de estímulo del desarrollo y la gobernanza debe aplicarse a la entrada en vigor del Reglamento (CE) No.980 de 2005 en su totalidad para ajustarse a la normativa de la OIT relativa al régimen especial de apoyo a la lucha contra la producción y el tráfico de drogas.

Se mantiene la suspensión de los derechos arancelarios para los productos no sensibles y se aplica una reducción de los mismos para los productos sensibles. Se mantiene igualmente el mecanismo de graduación, así como, la retirada temporal de las preferencias.

Las normas de origen, relacionadas con la definición del concepto de producto originario establecidos en el Reglamento (CEE) No. 2454/93, deben aplicarse a las preferencias establecidas en el Reglamento (CE) No.980/2005, para garantizar que el régimen beneficie sólo a quienes está destinado.

El régimen especial de estímulo deroga desde su entrada en vigor, el régimen especial de apoyo a la lucha contra la producción y el tráfico de droga establecido mediante Reglamento (CE) No.2501/2001.

El Sistema de Preferencias Arancelarias Generalizadas se aplicará en el período 2006 – 2015. El Reglamento (CE) No.980/2005 de 27 de junio de 2005, establece su aplicación hasta el 31 de diciembre de 2008.

Según el Diario Oficial de la Unión Europea L 337/50 del 22/12/2005, se publica la Decisión de la Comisión relativa a la lista de los países beneficiarios acogidos al régimen especial de estímulo del desarrollo sostenible y la gobernanza establecido en el artículo 26, letra e, del Reglamento (CE) No. 980/2005 del Consejo, relativo a la aplicación de un sistema de preferencias arancelarias generalizadas (2005/924/CE), del 1 de enero de 2006 al 31 de diciembre de 2008:

Bolivia
Colombia

Costa Rica
Ecuador
Georgia
Guatemala
Honduras
Sri Lanka
Rep. De Moldova
Mongolia
Nicaragua
Panamá
Perú
El Salvador
Venezuela

La Comisión Europea renovará los beneficios del Sistema Generalizado de Preferencias (SGP) Plus para el período 1 de enero 2009 hasta el 31 de diciembre de 2011. La decisión que fue oficializada el 9 de Diciembre de 2008 (notificada con el número C (2008) 8028, 2008/938/CE), cubre 16 países (Bolivia, Colombia, Costa Rica, Ecuador, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua, Paraguay, Perú, Venezuela, Armenia, Azerbaiyán, Georgia, Mongolia y Sri Lanka).

Beneficios para Colombia

La Comisión Europea aprobó el 21 de diciembre de 2005, la Decisión que contiene la lista de países beneficiarios. Colombia fue incluido por haber presentado en orden todos los documentos que la acreditan cumplir plenamente los requisitos para acceder al Régimen Especial de Estímulo al Desarrollo Sostenible y la Gobernanza ("SGP+"). En efecto, Colombia ha ratificado y aplica todas las convenciones de Naciones Unidas y la Organización Internacional del Trabajo, los Convenios referentes al Medio Ambiente y los principios de gobernanza. Además de ser un país vulnerable, ya que no está catalogado por el Banco Mundial como de altos ingresos y sus exportaciones bajo el SGP tienen una participación menor al 1% del total importado por la UE bajo el esquema preferencial.

El nuevo régimen de preferencias arancelarias incluye 6.600 productos diferentes, 4.037 sensibles y 2.563 no sensibles, si son de origen colombiano, todos con arancel cero, excepto camarón que estará gravado con un arancel preferencial de 3,6%, el cual es menor que el arancel general que llega hasta el 12%.

El atún, camarón, plátano hortaliza, café liofilizado, aceites vegetales, cacao y sus productos, algunas frutas tropicales, textiles, confecciones, artículos plásticos, cerámicos de cuero, artículos de cuero, calzado, y un gran número de productos industriales entrarán a Europa con 0% de arancel

En 1992, el SGP Droga beneficiaba 56% de nuestras exportaciones a Europa, para algunos productos con arancel cero y otros con rebajas arancelarias parciales. En este mismo año estaban como consecuencia de un arancel general de cero, el 31% de nuestras ventas a ese mercado, lo que significaba una liberación total de 87% exportado por Colombia. Los beneficios eran supremamente altos para nuestros productos al ingresar libres de arancel mientras que otros proveedores lo hacían con gravamen arancelario, el café verde en esa entonces llegaba a un arancel de 9%, el café liofilizado tenía un gravamen general del 21%, las flores tenían gravámenes que llegaba a 15% y 18%. En esa época también se beneficiaban todos nuestros productos industriales, con grandes beneficios especialmente para textiles y confecciones.

Actualmente las cosas han cambiado, pero nuestra liberación comercial en la UE ha permanecido. En efecto el 84% de nuestras exportaciones entran desgravadas y continuarán haciéndolo. Únicamente el banano se verá afectado por un arancel, los demás productos ingresarán sin gravámenes arancelarios, pero por efectos diferentes como consecuencia de cambios significativos en la política comercial europea, por ejemplo, el café se desgravó para todos los orígenes y también lo hicieron algunas frutas tropicales, ciertos productos industriales y minerales. En este último año el “SGP PLUS”, como beneficio de privilegio para unos pocos países, cobijó el 19,4% de nuestras exportaciones a Europa y el 63,69% están totalmente liberadas sin tener en cuenta su origen.

El nuevo “SGP PLUS” beneficiará para los próximos 10 años a cerca del 20% de nuestras exportaciones, principalmente atún, camarón, plátano hortaliza, café liofilizado, aceites vegetales, cacao y sus productos, algunas frutas tropicales, textiles, confecciones, artículos plásticos, cerámicos de cuero, artículos de cuero, calzado, y un gran número de productos industriales.

Las exportaciones de Colombia no serán graduadas, es decir, no les podrá ser retirado el beneficio arancelario del “SGP PLUS”, en los próximos 10 años por volumen de exportaciones, ya que la nueva fórmula que se aplicará para excluir de las preferencias a países altamente competitivos, señala una participación del 15% en las importaciones totales de la UE incluidas en el SGP por secciones del Sistema Armonizado. Este porcentaje sólo lo cumplen países con muy altas exportaciones como China, India y Tailandia, entre otros.

5. REGULACIONES, RESTRICCIONES Y REQUERIMIENTOS ESPECIALES⁹

5.1. Regulaciones

En general, no se han modificado las condiciones de acceso a los mercados de la Unión Europea desde 1997. La UE tiene básicamente un mercado abierto para los productos no agrícolas (definición de la OMC, con exclusión del petróleo) y el promedio aritmético de los aranceles es del 4,5 por ciento. Sin embargo, se han establecido aranceles y contingentes más altos para los productos sensibles como los textiles y las prendas de vestir: la integración por la UE de esos productos al GATT de 1994 ha permitido liberalizar hasta la fecha 12 de los 52 contingentes, lo que sólo afecta a unos pocos proveedores. Varios exportadores de productos de hierro y acero, productos electrónicos y productos químicos se hallan sometidos a medidas antidumping y para 1999 se observa una tendencia al aumento de los procedimientos iniciados.

Una de las principales consecuencias del mercado único de la UE, es la uniformidad en los aranceles, los procedimientos aduaneros y que son solamente pagaderos en el puerto de entrada en la UE. Una vez que los impuestos entran a la UE, no existen más procedimientos aduaneros, y los productos pueden ser transportados fácilmente dentro de la UE.

Los aranceles se aplican a todos los productos, basados en el Sistema Armonizado (SA). El arancel promedio para los productos manufacturados es inferior al 4%, con excepciones para los productos agrícolas y los sensibles como los textiles y confecciones. Sin embargo estas tarifas tienden a disminuirse con el tiempo.

Según el acuerdo comercial que tenga la UE con el país de origen, los productos pueden estar exentos de arancel, o tener una tarifa reducida, así como por otras razones, como si son muestras sin valor comercial, bienes para reparación u otros productos que sean de importación temporal.

La Política Agraria Común (PAC) fue introducida con el fin de proteger la producción local de alimentos y es relativa a los productos agrícolas de la zona templada. Una característica del PAC es el sistema de gravámenes integrado en un sistema de precios de entrada ej: si el precio de importación es inferior al precio de entrada mínimo, se impone un derecho adicional además del derecho de aduana. El sistema se aplica a varios productos durante todo el año y a otros productos durante determinadas épocas, con excepción de las frutas y verduras exóticas. También se imponen a los productos alimenticios azucarados.

⁹ Fuente: Exportar a la Unión Europea – CBI. Legislación Unión Europea.

Seguridad Alimentaria

Todos los ciudadanos europeos tienen derecho a una alimentación sana, variada y de calidad. Cualquier información relativa a la composición, los procesos de fabricación y la utilización de los alimentos debe ser clara y precisa. Para garantizar un alto nivel de salud pública, la Unión Europea y los Estados miembros han incluido la seguridad alimentaria entre las prioridades de la agenda política europea. Lejos de ser considerada como un concepto aislado, la seguridad alimentaria se consolida como un objetivo transversal que debe ser integrado en la totalidad de las políticas comunitarias. No obstante, afecta de una forma más directa a una serie de competencias fundamentales de la Unión Europea: la política agrícola común (PAC), la realización del mercado interior , la protección de los consumidores , la salud pública y las acciones en defensa del medio ambiente.

Los sectores agrícola y alimentario europeos son de gran importancia para la economía europea. La Unión Europea es el segundo exportador mundial de productos agrícolas, después de los Estados Unidos. Su industria agroalimentaria de transformación ocupa el primer puesto mundial y es el tercer empleador industrial dentro de la Unión. Con más de 370 millones de consumidores, el mercado europeo es uno de los mayores del mundo, una tendencia que se reforzará con la adhesión de los países de Europa Central y Oriental. Al estar más informados y mejor organizados, los consumidores son cada vez más exigentes en materia de seguridad y calidad alimentarias.

Desde los años noventa y las crisis alimentarias que los han caracterizado, la Comisión Europea ha tomado conciencia de la necesidad de aplicar y hacer respetar una serie de normas de seguridad más estrictas en relación con toda la cadena alimentaria. Prueba de ello es el Libro Blanco sobre seguridad alimentaria, publicado en enero de 2000, que pone en marcha una política más preventiva de cara a posibles riesgos alimentarios, y que además mejora, a escala europea, la capacidad de reacción rápida en caso de que se pruebe la existencia de algún tipo de riesgo.

Trazabilidad ¹⁰

Desde el 1º de enero de 2005, La Unión Europea está exigiendo a los exportadores de alimentos contar con sistemas que garanticen la trazabilidad de los productos.

La Unión Europea ha introducido importantes cambios en la legislación de Alimentos, los cuales afectarán las exportaciones que efectúen terceros países como Colombia. En primer lugar, y a **partir del 1º de enero de 2005**, se están

¹⁰ Fuente: Documento: Europa exige Trazabilidad a los alimentos, Proexport – Colombia. 17/05/2005.

haciendo exigibles los requisitos en materia de **Trazabilidad**, con lo cual los exportadores de alimentos y piensos (alimentos para animales) deberán implementar en sus compañías sistemas de rastreo para los productos a lo largo de la cadena alimenticia. En segundo lugar, y a partir de 2006, se harán exigibles las normas de higiene para alimentos y piensos, que en la práctica significa que todas las empresas de alimentos y piensos deben contar con sistemas HACCP.

En qué consiste la trazabilidad?

De acuerdo con el reglamento 178/02 de la Comisión Europea, la trazabilidad es la posibilidad de encontrar y seguir el rastro, a través de todas las etapas de producción, transformación y distribución, de un alimento, un pienso, un animal destinado a la producción de alimentos o una sustancia destinados a ser incorporados en alimentos o piensos o con probabilidad de serlo.

Qué exige el reglamento 178/02?

Según el artículo 18 del reglamento 178/02, las empresas de alimentos y piensos deberán contar con sistemas y procedimientos que les permitan: 1- identificar a los proveedores; 2- Identificar a las empresas a la cuales se les suministren los productos; 3- Poner a disposición de las autoridades esta información. Así mismo, los productos que se comercialicen o que se piensen comercializar en la Comunidad Europea deberán estar etiquetados y marcados adecuadamente.

Existe legislación adicional sobre trazabilidad?

La normativa Europea sobre trazabilidad puede dividirse en dos categorías: La primera de carácter general o transversal como el Reglamento 178/02 que establece los lineamientos generales sobre la exigencia de trazabilidad para el sector alimenticio; y la segunda categoría, que corresponde a las normas específicas aplicables a ciertas categorías de productos como la carne bovina; el pescado y los productos de la pesca; la leche y los lácteos; los huevos; y los organismos modificados genéticamente.

Qué sistema debo implementar para garantizar la trazabilidad?

El reglamento 178/02 no establece ningún requisito sobre el sistema o procedimiento que deban utilizar las empresas para garantizar la trazabilidad de los productos. A nivel internacional se han desarrollado algunas guías para la implementación de sistemas de trazabilidad. Estos son documentos de carácter general, de uso voluntario, que orientan a las empresas en la implementación de tales sistemas, entre otros, la Guía para la implementación de trazabilidad en productos empresas Agroalimentarias elaborada por la Agencia Española de Seguridad Alimentaria; y las Guías EAN para productos frescos, carnes, pescado.

Cuidado del Medio Ambiente

La contaminación no respeta las fronteras nacionales. Por esta razón, la Unión Europea desempeña un papel especial en la protección del medio ambiente. Muchos problemas medioambientales de Europa no podrían abordarse sin una acción conjunta de todos los países de la UE.

La UE ha adoptado más de 200 directivas de protección del medio ambiente que se aplican en todos los Estados miembros. La mayoría de las directivas tienen como objetivo prevenir la contaminación del agua y del aire y fomentar la eliminación de residuos. Otras cuestiones importantes son la protección de la naturaleza y la supervisión de los procesos industriales peligrosos. La UE quiere organizar el transporte, la industria, la agricultura, la pesca, la energía y el turismo de manera que puedan desarrollarse sin destruir los recursos naturales - en pocas palabras, el desarrollo sostenible.

Ya tenemos un aire más limpio gracias a las decisiones de la UE de los años 90 de poner catalizadores en todos los coches y suprimir el plomo de la gasolina.

En 1993, la Unión creó la Agencia Europea de Medio Ambiente, con sede en Copenhague. Este organismo recoge información sobre el estado de nuestro medio ambiente, permitiendo que las medidas de protección y las normas se basen en datos fiables.

Regulaciones sobre materias colorantes utilizadas en teñido de textiles y cueros y confecciones.

En ciertos mercados está cobrando relevancia los aspectos relacionados con la seguridad del consumidor, así como la protección del ambiente, especialmente en la Unión Europea. A continuación se presentan algunos aspectos que el exportador de prendas de vestir a la Unión Europea deberá tomar en consideración, adicional al etiquetado, medidas de protección a la salud y seguridad de los consumidores de este tipo de mercancías.

Regulaciones en materia de seguridad y medio ambiente

La Directiva 76/769/CEE del Consejo, limita la comercialización y el uso de determinadas sustancias y preparados peligrosos (colorantes azoicos), disposiciones en vigor a partir del 11 de septiembre de 2003.

Uno de los objetivos de esta directiva es la protección de la salud y seguridad de los consumidores de artículos y prendas de vestir, entre otros. Lo anterior, en virtud de que se ha determinado que este tipo de productos que contienen determinados tintes azoicos, además de un efecto negativo sobre el medio ambiente, tienen la capacidad para liberar determinadas arilaminas, que pueden

ser cancerígenas.

Se prohíbe el uso de colorantes azoicos peligrosos utilizados en el teñido de productos textiles y artículos de cuero. Asimismo, la puesta en el mercado comunitario de estos productos, que hubieran sido teñidos con cierto tipo de colorantes azoicos que no cumplan con lo dispuesto en la referida directiva.

Ámbito de aplicación

Lo dispuesto en esta directiva aplica a todo producto textil y artículos de cuero que puedan entrar en contacto directo y prolongado con la piel humana o cavidad bucal. A la lista de productos que se incluye en el Anexo I de la Directiva 76/769/CEE, se agregan los siguientes:

- Prendas, ropa de cama, toallas, postizos, pelucas, sombreros, pañales y otros artículos sanitarios, sacos de dormir
- Calzado, guantes, correas de reloj, bolsos, monederos, billeteras, maletines, fundas para sillas
- Juguetes de tejido o de cuero y los que contengan accesorios de tejido o de cuero
- Hilados y tejidos a ser usados por el consumidor final

Niveles máximos permitidos de colorantes azoicos

Para productos textiles y artículos de cuero fabricados con materia prima nueva, se establece un límite de tintes azoicos, que mediante fragmentación reductora de uno o más azoicos, pueda liberar una o más de las aminas aromáticas indicadas en el apéndice de la directiva, en concentraciones detectables, o sea, superiores a 30 partes por millón (ppm), en artículos acabados o en las partes teñidas de los mismos. El límite aplica a aminas individuales y no a la suma, es decir, se permite la presencia de cada amina en un producto textil o artículo de cuero hasta 30 ppm.

En los productos textiles fabricados a partir de fibras recicladas, debe aplicarse una concentración máxima de 70 ppm para las aminas enumeradas ppm para las aminas enumeradas en el punto 43 del apéndice de la Directiva 76/769/CE, durante un período transitorio que expira el 1 de enero de 2005, si las aminas son liberadas por residuos procedentes del teñido anterior de las mismas fibras, lo que permitirá el reciclado de productos textiles, con las consiguientes ventajas de carácter general para el ambiente.

Anti-dumping

Los gravámenes anti-dumping son impuestos aplicados a productos importados, vendidos en la UE a un precio inferior al de su mercado de origen. Cuando la

industria local quede perjudicada por el producto importado, ésta podrá presentar una queja en Bruselas. Si la investigación establece la validez de la queja, se procederá a la aplicación del impuesto anti-dumping, en virtud del artículo 113 del Tratado de la UE. Estos gravámenes se podrán imponer con un plazo de aviso muy breve. Se aconseja a los exportadores informarse si existe algún gravamen de este tipo, o hay alguna investigación en marcha al respecto, previo a la exportación. Los gravámenes anti-dumping están especialmente relacionados con el sector de la alta tecnología, así como para las importaciones de productos en hierro y acero, productos electrónicos y productos químicos, para ciertos orígenes.

Licencias de importación

Esta podrá ser exigida para productos sensibles y estratégicos como textiles (de acuerdo con las normas del Acuerdo Multifibras AMF), productos de acero, carbón y carbón de coque y armas. La concesión de las licencias de importación normalmente no suele entrañar dificultad y su solicitud corre a cargo del importador. Si el producto pertenece a la categoría del AMF y está sujeto a cupos, el exportador tendrá que facilitar al importador una licencia o certificado de exportación, a fin de que el último pueda solicitar la licencia de importación (doble sistema de control).

Certificado Fitosanitario

Las regulaciones fitosanitarias se aplican a productos como las frutas frescas, esto significa que un certificado fitosanitario debe ser presentado, donde se certifica que el producto salió del país exportador en condiciones saludables, libre de insectos o enfermedades.

5.2. Normas Técnicas

Se aplican los siguientes controles: Control de Calidad a la Importación (CONCAL), Inspección Sanitaria de Importación (SANIM), Inspección Fitosanitaria (FITIN), Inspección Veterinaria de Importación (VETER), (CITES) Convención Internacional que regula el comercio de Especies de Flora y Fauna en vías de Extinción.

A pesar de la liberación del comercio, el acceso al mercado europeo puede hacerse más difícil debido a la rápida proliferación de reglamentación en el área de seguridad, salud, calidad y medio ambiente. La nueva reglamentación tiene grandes repercusiones en las posibilidades de venta de los productos de los países en desarrollo y países en transición, en el mercado de la UE. Dentro de éstas reglamentaciones se encuentran: 1) la Marca de la CE; 2) La Responsabilidad del producto; 3) ISO 9000; 4) Reglamentación relativa al Medio Ambiente y 5) Etiquetado de Comercio Justo.

5.3. Estándares de Calidad Europeos

En Europa existe cada vez más, mayores regulaciones en el campo de la seguridad, salud, calidad y medio ambiente. El objetivo actual y futuro del mercado Europeo, es lograr el bienestar del consumidor, y cualquier producto que cumpla con los requisitos mínimos de calidad, tiene libertad de movimiento dentro de la Unión Europea, pero debido a la cada vez mayor importancia que tiene la Calidad dentro de la Unión Europea, aquellos productos, que cumplan, los más altos estándares de Calidad, tendrán preferencia por parte de los consumidores. Los exportadores que deseen entrar al mercado Europeo, deben estar actualizados en los estrictos y cada vez mayores requerimientos de calidad por parte de la Unión Europea.

Algunos de estos requisitos se encuentran contemplados bajo la norma ISO 9000 (aplicable al establecimiento y control de un sistema de calidad) o la ISO 14000 (aplicable al cuidado del medio ambiente), son algunas de las normas ISO, que poseen las organizaciones o empresas Europeas, conscientes que el mercado demanda cada vez más, productos o servicios con las especificaciones y nivel de calidad esperados.

Los sistemas de calidad ISO, cubren las áreas de compra, materias primas, diseño, planeación, producción, tiempo de entrega, empaque, garantía, presentación, mercadeo, instrucciones de uso, servicio posventa, etc., y por lo tanto se espera que sus proveedores, se encuentren igualmente dentro de un sistema de control de calidad para su producción y despachos. El nuevo modelo ISO 9000, Serie 2000, es una mezcla del modelo de Michael Porter y el EFQM (European Foundation of Quality Management), donde se comienza con la normalización de la forma como la organización identifica las necesidades de sus clientes y termina con la evaluación de si el cliente realmente está satisfecho con el producto o servicio.

Otras exigencias de la Unión Europea, son la GMP: "Good Manufacturer Process", que certifica que en el proceso administrativo de la organización, y en sus sistemas de control, se desarrollan y usan "checklists" que garantizan el correcto funcionamiento de estas áreas, y el TQM que es un sistema integrado de calidad, para todas las funciones y actividades dentro de la organización.

5.3.1. Estandarización

La estandarización ha tenido un nuevo significado, desde que la UE ha comenzado un proceso de armonización de los estándares (para reemplazar las

diferencias entre los países de la UE), ligado a la legislación europea para asegurar la salud y seguridad de los consumidores.

CENELEC, CEN y ETSI, son los 3 organismos europeos de estandarización, los cuales elaboran los Estándares Europeos (Normas EN) para sectores específicos.

5.3.2. Salud y Seguridad

Los principios generales de la seguridad alimentaria se establecen en un Reglamento adoptado en 2002 y al que a menudo se hace referencia como la legislación alimentaria general. Este Reglamento constituía una profunda revisión de la legislación europea sobre seguridad alimentaria, y en él se hacía por primera vez hincapié en la alimentación animal, pues la contaminación de los piensos había estado en el origen de las principales alarmas alimentarias de los últimos años. **Merced a esta legislación, las empresas alimentarias y las empresas de piensos deberán garantizar, a partir del 1 de enero de 2005, la trazabilidad de todos los productos alimenticios, piensos e ingredientes de piensos a lo largo de toda la cadena alimentaria.**

La legislación alimentaria general se complementa con actos legislativos específicos sobre numerosas cuestiones relacionadas con la seguridad alimentaria, como son el uso de plaguicidas, los complementos alimenticios, los colorantes, los antibióticos y las hormonas en la producción de alimentos, así como con procedimientos estrictos relativos a la liberación, la comercialización, el etiquetado y la trazabilidad de cultivos y productos alimenticios que contienen organismos modificados genéticamente (OMG). El 1 de enero de 2006 entran en vigor normas actualizadas sobre higiene. Las normas básicas se aplican a la totalidad de los alimentos y los piensos. Además, existen normas específicas para productos que van de la carne a la gelatina y de los productos lácteos a las ancas de rana.

La responsabilidad de la Unión Europea se extiende asimismo al bienestar del ganado en las explotaciones agrícolas y durante su transporte, en favor de unos elevados niveles de calidad comunes, así como a la prevención de enfermedades y a la trazabilidad de los animales en todo el mercado único. La UE facilita el movimiento de animales tanto al comercio como a los viajeros, que, cuando se van de vacaciones, pueden aprovechar el plan de pasaportes para animales de compañía. La UE lucha contra las enfermedades animales financiando la investigación y aplicando medidas comunes de prevención; si, a pesar de todo, se produce un brote de enfermedad, la Comisión Europea supervisa las medidas que se toman para proteger la salud pública.

5.3.3. Productos Manufactureros

La marca CE (Conformidad Europea) se ha introducido con la finalidad de poder indicar si un producto es o no es conforme a las exigencias de uso y legales en cuanto a seguridad, salud, medio ambiente y protección del consumidor. La marca de la CE no es una marca de garantía de calidad. Todos los productos incluidos en las Directivas de Nuevo Enfoque tienen que llevar esta marca, pero no se incluyen productos como muebles, confecciones y productos en cuero, aunque se aplica a productos como juguetes, ropa de seguridad para el trabajo, mecanismos hidráulicos de sillas de oficina.

Cada una de las directivas contiene la descripción del grupo de productos o fuentes de peligro a los que se refiere, al igual que una descripción de los requisitos esenciales relativos a los productos o fuentes de peligro en cuestión. Las especificaciones detalladas de estas directivas quedan recogidas en las normas emitidas por el Comité Europeo de Normalización (CEN).

5.3.4. Productos Alimenticios

El Hazard Analysis Critical Control Point (HACCP) se aplica para la industria de alimentos. La Directiva de la UE sobre Higiene en los productos alimenticios (93/43/EC), que se aplica desde Enero de 1996, establece que las compañías de alimentos deben identificar cada etapa dentro de sus actividades, en donde se establezca los procedimientos seguridad establecidos para el manejo de los alimentos, en cuanto al proceso, tratamiento, empaque, transporte distribución y comercialización de los mismos.

Los ingredientes para los alimentos se encuentran regulados bajo las directivas para endulzantes (94/35/EC), colorantes (94/36/EC) y otros aditivos (95/2/EC)

Existe además otra legislación para los niveles máximos de pesticidas, metales, y contaminación microbiológica o radiológica.

El EUREP (Euro Retailer Producer Group), desarrolló la GAP (Good Agricultural Practice), para las hortalizas, en cuanto a criterios de dirección, uso de fertilizantes, protección de cultivos, manejo de plagas, cosechas, seguridad y salud de los trabajadores. Actualmente el GAP, está en proceso de prueba, pero se espera que en un futuro cercano, los exportadores de frutas y vegetales frescos, que esperan suplir las cadenas de supermercados Europeos, deberán demostrar que cumplen con estas directrices.

5.3.5. Medio Ambiente

La piedra angular de la acción ambiental de la UE es el Sexto programa de acción de la Comunidad Europea en materia de medio ambiente titulado Medio ambiente 2010: el futuro está en nuestras manos, que cubre el período comprendido entre 2001 y 2010. Sus prioridades temáticas son:

- Tratamiento del cambio climático y del recalentamiento del planeta.
- Protección del hábitat y de la fauna natural.
- Tratamiento de las cuestiones medioambientales y sanitarias.
- Conservación de los recursos naturales y gestión de los residuos.

Además, el programa de acción hace hincapié en los aspectos siguientes:

- Cumplimiento de las leyes ambientales vigentes.
- Consideración de los efectos en el medio ambiente en todas las políticas pertinentes de la UE (p. ej., agricultura, desarrollo, energía, pesca, industria, mercado interior y transportes).
- Participación estrecha de las empresas y los consumidores en la búsqueda de soluciones a problemas ambientales.
- Suministro a la población de la información necesaria para tomar decisiones respetuosas con el medio ambiente.
- Concienciación de la importancia de utilizar el suelo razonablemente para preservar el hábitat y los paisajes naturales y reducir al mínimo la contaminación urbana.

Durante el actual programa de acción y los cinco anteriores y como consecuencia de más de 30 años de fijación de normas, la UE ha creado un sistema completo de protección del medio ambiente que trata temas muy variados, desde el ruido hasta los residuos y desde la protección del hábitat natural hasta los gases de escape de los vehículos, desde las sustancias químicas hasta los accidentes industriales, desde las aguas de baño hasta una red de emergencia de información y ayuda que cubre toda la UE para hacer frente a catástrofes ambientales como los vertidos de hidrocarburos o los incendios forestales. Las preocupaciones sobre los efectos de la contaminación en la salud de las personas se han abordado más recientemente en un Plan de acción europeo en materia de salud y medio ambiente (2004-2010), que estimulará una relación estrecha entre

las políticas sanitaria, ambiental y de investigación, que hasta cierto punto se echaba de menos hasta ahora.

Las normas comunitarias facilitan un nivel de protección más o menos equivalente en toda la UE, pero la política es bastante flexible para poder tener en cuenta las circunstancias locales. El sistema se mantiene también al día constantemente. Por ejemplo, se está procediendo en este momento a una revisión de las normas sobre sustancias químicas para sustituir una legislación atomizada por un único sistema, llamado REACH (siglas de Registration, Evaluation and Authorisation of Chemicals, esto es, registro, evaluación y autorización de sustancias y preparados químicos) mediante bases de datos centrales de las que se encargará una nueva Agencia Europea de Sustancias Químicas, con sede en Helsinki. El objetivo es prevenir la contaminación de la atmósfera, el agua, el suelo y los edificios en beneficio de la biodiversidad y de una mejor salud y mayor seguridad de los ciudadanos de la UE mediante un sistema que también tiene en cuenta la necesidad de la industria comunitaria de seguir siendo competitiva.

Toda la política se basa en el principio de quien contamina, paga. Se puede exigir que el contaminador pague mediante las inversiones necesarias para cumplir normas más rigurosas o la creación de un sistema para devolver, reciclar o eliminar los productos después de su uso. El pago puede también ser un impuesto sobre las empresas o los consumidores por la utilización de un producto perjudicial para el medio ambiente, tal como algunos tipos de envase. Una gran iniciativas de lucha contra el cambio climático, todos los gobiernos de la UE limitan las emisiones de CO₂ de la industria desde el 1 de enero de 2005. Las empresas que superen sus emisiones autorizadas deberán adquirir los derechos de emisión que les sobren a las empresas que hayan logrado reducir sus emisiones. Estas transacciones se llevan a cabo mediante el innovador régimen comunitario de comercio de derechos de emisión.

Cuando las amenazas ambientales sean más potenciales que probadas, la Comisión Europea adopta un planteamiento que se conoce por el nombre de principio de cautela, por el que se proponen medidas protectoras si el riesgo parece real, aun a falta de una certeza científica absoluta.

Control de residuos de envases y embalajes

La UE ha emitido una Directiva sobre envases y embalajes y los residuos originados por los mismos (94/62/CEE). Entre otras medidas, la Directiva fija niveles máximos de concentración en los envases y embalajes de metales pesados y describe los requisitos específicos para la fabricación y composición de los mismos.

La Directiva se transfirió a la legislación nacional de los estados miembros. Sin embargo la actual implementación de esta directiva, ha tomado diferentes formas.

Se puede hacer una diferenciación entre acuerdos voluntarios y legislación. Probablemente el mejor programa de control de residuos originados por envases en vigor en Europa es el sistema alemán grüne Punkt o "Punto Verde".

En Alemania, el comercio y la industria tienen la obligación de recoger los envases y embalajes a fin de reutilizarlos y reciclarlos. Esta norma se aplica también a los productos importados, por lo que las compañías extranjeras tienen exactamente las mismas obligaciones que las alemanas. El Punto Verde se ha convertido en el símbolo del sistema alemán de reutilización y reciclaje de residuos de envases y embalajes. El símbolo indica al consumidor que el envase o embalaje del producto puede ser utilizado o reciclado. El derecho de uso del Punto Verde está restringido, pues es el distintivo de un sistema de reciclaje de residuos de envases y embalajes, a cargo de cuya financiación tienen que correr todas las partes implicadas. El permiso de uso del distintivo va unido al pago de una cuota, cuyo importe depende del tamaño del envase o embalaje, así como a la firma de un contrato. La contribución financiera de las compañías está destinada al pago del sistema de reciclaje.

Si un mayorista, importador o fabricante se niega a recoger los envases se le prohibirá el uso del Punto Verde. Al margen de las repercusiones legales que esto pueda acarrear, el consumidor posiblemente considerará esta conducta irresponsable con respecto al medio ambiente y se mostrará más reticente a comprar dicho producto.

El Punto Verde también está siendo utilizado en otros países de la UE como Francia y Bélgica.

Estándares para la gerencia medioambiental

Los Estándares para la Gerencia del medio ambiente, le da a los fabricantes y exportadores la oportunidad de demostrar que el proceso de fabricación se realiza con consciencia medioambiental. Actualmente el estándar más reconocido es el ISO 14000 para los países en vías de desarrollo.

Etiqueta ecológica

Los productos orgánicos, o con la denominación "Eco", son productos cuya producción no tienen un impacto en el medio ambiente, y requieren de una certificación que lo compruebe, para que los consumidores al pagar un precio superior por estos productos, se aseguren que el producto fue diseñado, producido y empacado, de una forma amigable con el medio ambiente. Cada país, tiene sus organizaciones certificadoras, aunque existe la EU Ecolabel, establecida para toda la Unión Europea. Existen etiquetas ecológicas a nivel de cada país y a nivel de la Unión Europea.

Los planes para la asignación de etiquetas ecológicas tienen como objetivo el ofrecer al consumidor la posibilidad de poder elegir productos cuyo diseño, producción, envasado y desechado al final de su vida, se realiza respetando las normas medioambientales. El uso de tales etiquetas alienta a las industrias de producción y transformación a hacer un uso más sostenible de los recursos naturales.

Los planes de etiquetas ecológicas se basan a menudo en la Evaluación del Ciclo de Vida, donde los fabricantes deben estudiar las repercusiones de su producto en el medio ambiente, durante todas las fases del ciclo de vida. Un material relativamente inofensivo para el medio ambiente durante la vida del producto puede resultar muy contaminante, caro en energía o de difícil descomposición en las demás fases. Por decisión de la Comisión Europea el método ECV será la técnica a emplear para determinar si un producto es seguro con relación al medio ambiente.

Los estándares para etiquetas ecológicas, varían de un lugar a otro. Los países europeos, más avanzados en etiquetas ecológicas son Holanda, Escandinavia y Alemania. En Holanda la etiqueta ecológica se reconoce como "Mileukeur", En Alemania "Blaue Engel" y en Escandinavia "Swan".

Actualmente existen 14 productos cubiertos por la etiqueta ecológica europea (detergentes, lavadoras, papel, neveras, pinturas, zapatos, textiles, etc.), y otros 7 productos, se encuentran en preparación. El fabricante o importador aplica voluntariamente para recibir este reconocimiento por parte de la UE. El costo de conseguir esta etiqueta, depende de las ventas del producto y pueden variar de un país a otro.

Existen adicionalmente etiquetas ecológicas para productos específicos, como el caso de alimentos procesados (Ejm: EKO en Holanda), Maderas (FSC), Pescados (MSN), Productos textiles (Öko-Tex).

5.3.6. Responsabilidad Social

Además de la importancia de las normas y reglamentaciones en materia de calidad, salud, seguridad y medio ambiente, las cuestiones de carácter social están adquiriendo cada vez mayor importancia tanto en los foros de negociaciones en el área del comercio, como entre los consumidores.

Códigos de conducta

La responsabilidad ética, integral y social en los negocios, se ha convertido en un factor determinante para las organizaciones, lo que conllevó en 1997, a la creación del código de conducta por parte de la Unión de Textileros Europeos (ETUF-TCL)

y organizaciones patronales (EURATEX). En este acuerdo se incluyeron las premisas del ILO, participando el 70% de las empresas europeas en este sector.

SA 8000

SA (Social Accountability) – Responsabilidad social, es una norma internacional de responsabilidad social. Es un estándar voluntario, que se puede aplicar dentro de cualquier tipo de organización, y dentro de cualquier tipo de sector. Esta norma se relaciona con los temas de trabajo de niños, salud, seguridad, trabajos forzados, libertad de asociación, horas laborales y compensación. La estandarización se basa en las recomendaciones del ILO (International Labour Organization) y sobre los acuerdos de las Naciones Unidas en derechos humanos, y derechos de los niños.

Etiqueta del comercio Justo

Las organizaciones de comercio justo promueven la creación de relaciones de comercio justas. Estas organizaciones compran café, té y otros productos como textiles y artesanías de organizaciones de productores en África, Asia y Latinoamérica. Las organizaciones de comercio justo, esperan que los productores, estén organizados democráticamente y que tengan interés en desarrollar su sector o región productiva, participación en la dirección por parte de las mujeres, estructuras políticas libres y democráticas, y la preservación y regeneración de la cultura y del ecosistema.

Existe una Etiqueta para productos provenientes del comercio Justo, la cual la llevan productos que cumplen con estándares mínimos de condiciones de trabajo y remuneración, y que son comercializados a través del comercio alternativo. El significativo aumento de la demanda de estos productos se debe no solo a que dan una mayor conciencia del medio ambiente, sino también en el ámbito social, a que también son comercializados por los canales tradicionales, reconocidos por los consumidores por la etiqueta "Fair trade".

5.4. Tarifas

Se aplica el Impuesto de Valor Añadido (IVA), para los productos importados y de producción local. Generalmente para los productos básicos, las tarifas son bajas, y para los productos de lujo, altas.

Para conocer la tarifa de IVA consulte:

<http://exporthelp.europa.eu/thdapp/taxes/MSServlet?languageId=ES> Introduzca el código arancelario del producto de interés, el país de origen (Colombia), el país destino (España) para conocer la tarifa específica que aplica.

5.5. Empaque y Etiquetado

La regulación Europea en empaque, se basa en la Norma EU Directiva 94/62/EC, donde se establece las normas de empaque para los diferentes productos, sin embargo continua la existencia de las regulaciones nacionales.

Para los exportadores, es muy importante considerar el tipo de transporte que utilizará y ver la normatividad al respecto, donde para el caso de los contenedores en la Unión Europea, deben venir cajas en pallets de 80 x 120 euro pallet / 100 x 120 ó 110 x 110 drum pallet.

Con la norma EU Directive 89/395/EEG, se busca armonizar las regulaciones de etiquetado que son numerosos y varían de producto a producto. Los productos de consumo deben llevar etiquetas en el idioma del país al que se va a exportar.

La responsabilidad por el marcado y etiquetado de los productos recae en el importador, que debe informar claramente al exportador sobre todas las regulaciones a cumplir, y se debe acordar con el importador o mayorista, todos los detalles de etiquetado, ya que ellos cuentan con la información relacionada a los requerimientos legales.

5.6. Prohibiciones

La importación de ciertos productos está prohibida, o sólo permitida bajo ciertas condiciones. Se imponen prohibiciones principalmente al comercio de productos peligrosos, como en el caso de residuos químicos. También pueden estar sujetos a prohibiciones por razones de salud y seguridad, las medicinas, los pesticidas, las plantas y productos alimentarios, los productos eléctricos y las plantas y animales exóticos. Dos leyes muy importantes en estas áreas son la ley relativa a residuos químicos, y la ley CITES relativa a las especies amenazadas de fauna y flora. Los ejemplos más recientes de prohibiciones a las importaciones se encuentran en el sector de alimentos. Entre 1996 y 1999, existió la prohibición de importación de carne del Reino Unido, a raíz de la inquietud despertada por la denominada enfermedad de las vacas locas. En 1999, existió otra prohibición temporal a las importaciones de pollos y huevos de Bélgica, por la intoxicación de dioxine en los alimentos de los animales. La prohibición de la importación de los denominados colorantes azoicos, utilizados en los textiles y confecciones, fue otro ejemplo reciente en este sentido.

Para conocer formalidades específicas del acceso al mercado de la Unión Europea consulte: <http://mkaccdb.eu.int/mkaccdb2/indexPubli.htm> , entrando por

las opciones: “Trade Barriers Regulations” y/o “Trade Barrier Data Base”

6. MERCADEO DE PRODUCTOS Y SERVICIOS¹¹

6.1. Distribución

El crecimiento económico español ha traído como consecuencia la expansión de los canales de distribución, que van desde los tradicionales como las tiendas hasta las cadenas multinacionales de supermercados y los centros de ventas al detal. Los principales centros de distribución están en Madrid y Barcelona, donde los agentes y distribuidores tienen sus oficinas.

A lo largo de las últimas décadas la distribución comercial ha sufrido un profundo proceso de transformación tecnológica, con gran protagonismo de las ventas en libre servicio. Igualmente, este sector ha experimentado un proceso de especialización que ha significado la aparición de establecimientos y formas comerciales especializadas en diferentes grupos de consumidores y tipos de compras.

Los grandes almacenes y los hipermercados constituyen los grandes grupos de la distribución detallista en España, con un destacable aumento de cuota de mercado de los hipermercados en detrimento del comercio tradicional. Por otra parte, desde principios de los años 80, los centros comerciales han experimentado una considerable expansión tanto en número como en variedad, principalmente en las grandes ciudades.

También es de resaltar la creciente importancia de las grandes superficies especializadas, así como el auge durante los últimos años de las tiendas de franquicia.

Por lo que se refiere a los establecimientos de alimentación, ha aumentado el número de los de libre servicio, entre los que destacan los supermercados e hipermercados. Las tiendas de alimentación tradicionales continúan siendo importantes, aunque durante los seis primeros años de la década de los 90 han reducido a la mitad su participación en el conjunto.

Es previsible que en los próximos años se produzca una implantación cada vez mayor de otras formas de distribución minorista como son: la venta sin establecimiento, las denominadas centrales de compra y las tiendas de descuento.

¹¹ Fuente: Instituto de Comercio Exterior de España.

6.2. Técnicas de Mercadeo

La difusión de un producto se realiza mediante:

- **Publicidad:** A través de medios de comunicación masivos. El más efectivo, pero también el más costoso, es el medio televisivo. Normalmente, el primer paso en el aspecto publicitario será elaborar un folleto o catálogo de los productos, que se constituirá en carta de presentación de los mismos.
- **Propaganda:** Consiste en la promoción mediante slogans y noticias positivas. Esta forma de comunicación global es muy favorable, ya que, normalmente, se realiza en grupos sectoriales o con la colaboración de las autoridades del país. Algunos sectores, como el del café, han obtenido gran éxito gracias a esta forma de operar. El concepto de creación de "fidelidad en el cliente", prevalece entre los supermercados, tiendas y demás canales de ventas, a través de carnets, descuentos acumulativos y para clientes frecuentes.
- **Venta personal:** Es el medio ideal y el que mejores resultados ofrece a la empresa que se encuentra en la fase inicial de la actividad exportadora. A la hora de realizar presentaciones públicas orales del producto, las ferias y las misiones comerciales ofrecen ventajas muy interesantes.

7. FORMAS DE ORGANIZACIÓN DE LOS NEGOCIOS¹²

7.1. Inversión propia frente a colaboración empresarial

Una vez que el inversor extranjero ha decidido operar o invertir en España, existen diferentes alternativas:

- Constitución de una sociedad española o apertura de una sucursal
- Asociación con otros empresarios ya establecidos en España, como son la Agrupación de Interés Económico (AIE), Agrupación Europea de Interés Económico (AEIE), Unión temporal de Empresas (UTE)

7.2. Constitución de sociedad ¹³

La forma societaria más común prevista por la legislación mercantil española es la sociedad anónima (S.A.), y la segunda es la sociedad de responsabilidad limitada (S.L.).

Los trámites de constitución y los gastos en que se incurre son similares en ambos tipos sociales.

Trámites legales

El ejemplo que sigue a continuación es el de la constitución de una sociedad anónima mediante aportaciones dinerarias. El acto formal de constitución se celebra ante un notario que otorga la correspondiente escritura pública de constitución. El capital social debe ser suscrito en su totalidad, debiendo desembolsarse al menos en un 25% en el momento de la constitución; el 75% restante debe desembolsarse dentro del período contemplado en los estatutos. El capital social mínimo que se exige es de 60.101 euros (por el contrario, en el caso de la S.L. es tan sólo de 3.005 euros, cantidad que debe ser desembolsada en su totalidad en el momento de la constitución).

Los requisitos básicos para constituir una sociedad anónima son los siguientes:

- Emisión por el Registro Mercantil Central de un certificado de reserva de denominación para la nueva sociedad. Este paso debe preceder a todos los

¹²Fuente: Guía de negocios en España. Diferentes formas de operar en España. Tomado el 28/12/08.

¹³ Fuente: Spainbusiness.com. Tomado el 28/12/08.

demás a fin de garantizar que el nombre propuesto pueda utilizarse.

- Declaración posterior de la inversión a la Dirección General de Comercio e Inversiones (DGCI) del Ministerio de Industria, Turismo y Comercio.

En ciertos casos, limitados fundamentalmente a los supuestos de inversiones extranjeras procedentes de territorios o países considerados paraísos fiscales, habrá que realizar declaración previa (véase el apartado III de este Capítulo para información más detallada).

- Otorgamiento de la escritura pública de constitución.
- Acreditación de la identidad de los socios fundadores.

El notario exigirá a las personas que comparecen ante él que acrediten: su identidad; un poder notarial (en su caso) para representar a un tercero en cuyo nombre alguna de ellas comparezca; justificación de la aportación y del medio de pago de la misma (en su caso); certificado de autorización para el uso del nombre emitido por el Registro Mercantil (véase anteriormente), y el impreso (para su firma por el notario, en su caso) de declaración a posteriori de la inversión extranjera ante el Registro de Inversiones Extranjeras de la DGCI. Asimismo, es necesario facilitar al notario los estatutos de la sociedad.

Si algún accionista es representado en el acto de la constitución, el poder notarial utilizado debe ser suficiente y, en caso de haberse otorgado en el extranjero, debe estar debidamente legalizado. Existen dos procedimientos principales para dicha legalización:

- Otorgar el poder notarial ante cónsul español en el país del inversor extranjero. El inversor extranjero tendría que comparecer ante un cónsul español en el extranjero, acreditar su identidad y otorgar el correspondiente poder notarial. Si el accionista extranjero no es una persona física sino una sociedad, la persona que comparezca ante el cónsul deberá acreditar, además de su identidad, su capacidad para otorgar, en nombre y por cuenta del accionista, el poder notarial en favor de la persona designada.

El cónsul español exigirá la presentación de toda la documentación que considere necesaria y procederá a otorgar una escritura pública de apoderamiento, en español, a favor de la persona designada. Este poder notarial podrá usarse directamente en España.

- El segundo procedimiento de legalización es similar al primero, si bien sólo es aplicable si interviene un fedatario público extranjero. En este caso, el inversor extranjero comparecería ante el fedatario público y, una vez acreditada su

identidad, otorgaría el correspondiente poder notarial. Si el inversor extranjero fuera una sociedad, su representante formalizaría el poder notarial en presencia del fedatario, quien certificaría el documento y tendría que comprobar la identidad y capacidad del representante del inversor extranjero para otorgar el poder. Además, la firma del fedatario extranjero tendría que ser legalizada a continuación (bien mediante el procedimiento de la "apostilla" aprobado por la Convención de La Haya de 5 de octubre de 1961 o bien a través de un cónsul español en el extranjero). De acuerdo con este segundo procedimiento, el poder normalmente se redactaría en el idioma del fedatario interviniente. Por este motivo, habría que obtener posteriormente una traducción jurada al español.

- El pago de la aportación dineraria puede justificarse a través de la correspondiente documentación bancaria que deberá entregarse al notario que intervenga en el acto de constitución de la sociedad.

- Obtención del número de identificación fiscal de la nueva sociedad. Es una formalidad necesaria para la inscripción de la sociedad en el Registro Mercantil. El trámite, que es gratuito, consiste en presentar un impreso específico ante las autoridades competentes, concediéndose automáticamente un número provisional. Una vez que la sociedad ha sido inscrita en el Registro Mercantil, deberá obtenerse el número de identificación fiscal definitivo dentro de un plazo máximo de seis meses desde la obtención del provisional.

- Pago del Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales (véase más adelante). Debe presentarse un impreso específico dentro de un plazo máximo de 30 días desde la constitución. También es éste un requisito necesario para la inscripción de la sociedad en el Registro Mercantil.

- Inscripción en el Registro Mercantil. Una vez cumplimentados los pasos anteriores, la escritura pública de constitución de la sociedad debe presentarse ante el Registro Mercantil para la inscripción de ésta.

- Alta a efectos del Impuesto sobre Actividades Económicas. En el mismo impreso que se presente para solicitar la obtención del número de identificación fiscal, las sociedades que se constituyan indicarán la descripción de la actividad que van a desarrollar, y el motivo por el que están exentas de este impuesto (tal y como se ha expuesto en el Capítulo 4, las sociedades que inicien una actividad están exentas de este impuesto durante los dos primeros períodos impositivos en que desarrollen la misma). Este trámite debe realizarse antes de que la compañía inicie sus actividades.

- Alta a efectos del Impuesto sobre el Valor Añadido (IVA).

- Pago de la licencia de apertura.

- Alta a efectos de Seguridad Social y de seguros de accidentes laborales, y alta de los empleados en la Seguridad Social.

– Cumplimiento de ciertos trámites ante la Delegación Provincial del Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales.

Costos

– Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales a un tipo del 1% sobre el importe del capital.

– Arancel del notario por su intervención en la constitución, que se aplica de acuerdo con una escala en función del importe de capital. A efectos orientativos, el arancel asciende a 90 euros para los primeros 6.010 euros, aplicándose luego unos tipos que oscilan entre el 0,45% y el 0,03% para importes que sean inferiores a 6.010.121 euros. Por lo que excede de 6.010.121 euros el notario recibirá la cantidad que libremente acuerde con las partes otorgantes.

– Arancel por el registro de la sociedad en el Registro Mercantil. También en este caso existe una escala oficial que va desde el 0,20% hasta el 0,005% para capitales superiores a los 6.010.121 euros. En todo caso, el arancel global aplicable no podrá superar los 2.181 euros.

– Licencia de apertura (véase epígrafe anterior). Es un impuesto municipal que se paga una sola vez, y generalmente de cuantía relativamente baja.

– Otros gastos (por ejemplo, honorarios profesionales), de difícil cuantificación.

7.3. Formas de cooperación empresarial

Una de las fórmulas más frecuentes de cooperación empresarial es el *joint venture*. El ordenamiento español recoge varias figuras que permiten realizar operaciones entre una o más partes.

Uniones Temporales de Empresas (UTES)

Son sistemas de colaboración entre empresarios por cierto tiempo, determinado o indeterminado, para el desarrollo o ejecución de una obra, servicio o suministro. Los UTES permiten a varios empresarios operar conjuntamente en un proyecto común. Esta forma de asociación es muy frecuente en grandes obras de ingeniería y construcción, lo que no implica que no puedan utilizarse en otros sectores empresariales.

Asociaciones de Interés Económico (AIEs)

Estas son entidades mercantiles con personalidad jurídica propia, y no pueden

tener ánimo de lucro para sí mismas, siendo su finalidad facilitar el desarrollo o mejorar los resultados de la actividad de sus socios.

Cuentas en Participación (CEP)

Colaboración financiera en virtud de la cual uno o más empresarios se interesan en las operaciones de otro, contribuyendo a ellas con la parte del capital que convinieron, y haciéndose partícipe de sus resultados prósperos o adversos en la proporción que determinen.

7.4. Contratos de distribución, agencia, comisión y franquicia

Contrato de Distribución

En el acuerdo de distribución, una de las partes se compromete a lograr la máxima difusión de algo que pertenece a la otra parte contratante.

Los distribuidores aparecen como entes jurídicos que son parte integrante de la empresa, sin pertenecer a ella, a la que les une un nexo comercial, un mismo deseo: aumentar las ventas. Existen tres grandes categorías: Concesión comercial o distribución exclusiva, Acuerdo de distribución única y el contrato de distribución autorizada, en el sistema de distribución selectiva.

Contrato de agencia

Mediante el contrato de agencia, una persona natural o jurídica denominada agente se obliga frente a otro, de manera continuada o estable, a cambio de una remuneración, a promover actos u operaciones de comercio por cuenta ajena o a promoverlos y concluirlos por cuenta y en nombre ajeno, como intermediario independiente, sin asumir, salvo pacto en contrario, el riesgo y ventura de tales operaciones.

Contrato de comisión

Es el mandato en virtud del cual el mandatario (comisionista) se obliga a realizar o participa en un acto o contrato mercantil por cuenta de otra persona (comitente). El comisionista puede actuar en nombre propio o en nombre del comitente.

Franquicia

La franquicia es un sistema de comercialización de productos y/o servicios y/o tecnología, basado en una colaboración estrecha y continua entre empresas legales y financieramente distintas e independientes.

En cuanto a la legislación española aplicable, y respecto a las normas expresas que regulan estas relaciones mercantiles, tan solo el Real Decreto 157/1992 indica que están autorizados por Ley de Defensa de la Competencia los acuerdos de franquicia si cumplen las disposiciones establecidas en el Reglamento de la Comisión CEE 5087/88, en desarrollo del artículo 85.3 del Tratado de la CEE.

Existen diferentes contratos de franquicia de acuerdo con su objeto: la franquicia industrial (fabricación de productos), la franquicia de distribución (venta de productos) y la franquicia de servicios (referida a la prestación de servicios).

Para mayor información sobre organización de los negocios en España puede consultar:

http://www.interes.org/icex/cda/controller/interes/0,,5296169_5301000_5323614_0_00.htm ingrese a: Invertir en España: Establecerse en España.

8. LEY DE INVERSION EXTRANJERA ¹⁴

8.1. Marco Legal y Condiciones Generales

Aunque la liberalización es la nota dominante en estas materias, existen determinados requisitos de comunicación.

Como regla general, las inversiones extranjeras sólo están sometidas a notificación una vez la inversión se ha realizado.

El control de cambios y los movimientos de capital están totalmente liberalizados en España, existiendo en este campo completa libertad de acción en todas las áreas.

1. Legislación sobre inversiones extranjeras

El Real Decreto 664/1999 liberalizó prácticamente en su totalidad este tipo de operaciones (con las peculiaridades y excepciones que se comentan a continuación), adaptando la normativa interna española a las normas sobre libertad de movimientos de capitales contenidas en los artículos 56 y siguientes del Tratado de la Unión Europea.

Los aspectos más destacables de la regulación aplicable son los siguientes:

- Las inversiones exteriores quedan sometidas sólo, por regla general, a su declaración a posteriori, una vez materializada la inversión. Las únicas excepciones son las relativas a (i) las inversiones desde paraísos fiscales, que están sujetas, en general, además a declaración previa; y (ii) las inversiones extranjeras en actividades directamente relacionadas con la defensa nacional y las inversiones en inmuebles por parte de Estados no miembros de la Unión Europea para sus sedes diplomáticas, que están sujetas a autorización previa del Consejo de Ministros.
- Salvo norma expresa en sentido contrario, las inversiones extranjeras no deben formalizarse ante fedatario público español.
- Las inversiones extranjeras en los sectores del transporte aéreo, radio, materias primas, minerales de interés estratégico y derechos mineros, televisión, juego, telecomunicaciones, seguridad privada, fabricación, comercialización o distribución de armas y explosivos, y actividades

¹⁴ Fuente: SpainBusiness.com. Tomado el 28/12/08.

relacionadas con la defensa nacional (esta última sometida además a un régimen de autorización) se ajustarán a los requisitos exigidos por los órganos competentes establecidos en la legislación sectorial específica, sin perjuicio de que les sean aplicables las normas generales una vez cumplidos dichos requisitos.

1.1. Inversiones

Los Inversores podrán ser:

- Personas físicas no residentes (es decir, españoles o extranjeros domiciliados en el extranjero, o que tengan allí su residencia principal).
- Personas jurídicas domiciliadas en el extranjero.
- Entidades públicas de soberanía extranjera.

No se considera como sujeto inversor a una sociedad española que esté participada mayoritariamente por capital extranjero. El cambio de domicilio social de personas jurídicas o el traslado de residencia de personas físicas determinarán el cambio en la calificación de una inversión como española en el exterior o extranjera en España.

1.2. Inversiones reguladas

Quedan sometidas, según el caso, a la obligación de comunicación o de autorización previa las siguientes modalidades de inversión:

- La participación en sociedades españolas, incluidas su constitución y la suscripción y adquisición de acciones o asunción de participaciones sociales, así como cualquier negocio jurídico en virtud del cual se adquieran derechos políticos.
- La constitución y ampliación de la dotación de sucursales.
- La suscripción y adquisición de valores negociables representativos de empréstitos emitidos por residentes (obligaciones, bonos, pagarés).
- La participación en fondos de inversión inscritos en los Registros de la Comisión Nacional del Mercado de Valores.
- La adquisición por no residentes de bienes inmuebles sitos en España cuyo importe supere los 3.005.060 euros, o cuando la inversión proceda de paraísos fiscales, con independencia de su importe.
- La constitución, formalización o participación en contratos de cuentas en participación, fundaciones, agrupaciones de interés económico, cooperativas y comunidades de bienes, con las mismas características del punto anterior.
- Las inversiones extranjeras no incluidas en la anterior relación (como por ejemplo los préstamos participativos) están totalmente liberalizadas, sin que

sea necesaria ninguna comunicación al respecto. Ello sin perjuicio de la normativa sectorial que pudiera serles de aplicación y de lo dispuesto en las normas relativas a control de cambios que de dichas inversiones se deriven.

1.3. Quién debe realizar la declaración

Como regla general, el Inversor y, adicionalmente, el fedatario público español que, en su caso, hubiese intervenido en la operación. Excepcionalmente, cuando la inversión se materialice en ciertos bienes (valores, fondos de inversión, acciones nominativas), la obligación de declaración puede recaer en otros sujetos que intervengan en la operación (entidades de crédito, financieras, depositarias o gestoras de dichos bienes, la sociedad española objeto de inversión).

1.4. Régimen de declaración

(i) Regla general

Como regla general, todas las inversiones exteriores señaladas en el apartado 1.2 anterior y su liquidación deben declararse a posteriori al Registro de Inversiones del Ministerio de Industria, Turismo y Comercio.

(ii) Excepciones

Las inversiones procedentes de paraísos fiscales deben declararse antes y después de la inversión, salvo:

- Las inversiones en valores negociables emitidos u ofertados públicamente, ya sean negociados en un mercado secundario oficial o no, así como las participaciones en fondos de inversión inscritos en los Registros de la Comisión Nacional del Mercado de Valores.
- Los casos en que la participación extranjera no supere el 50% del capital de la sociedad española destinataria de la inversión.

Es importante destacar que esta declaración previa no equivale a una verificación o autorización previa, y el Inversor, una vez hecha la declaración, puede efectuar su inversión sin esperar notificación alguna de la Administración.

1.5. Seguimiento de las inversiones exteriores

La Dirección General de Comercio e Inversiones (DGCI) del Ministerio de Industria, Turismo y Comercio podrá requerir de modo general o particular a las sociedades españolas que tengan participación extranjera y a las sucursales en España de personas no residentes, para que presenten en dicha Dirección

General una memoria anual relativa al desarrollo de la inversión exterior. Dicha Dirección General podrá igualmente requerir a los titulares de inversiones para que aporten la información que en cada caso resulte necesaria.

1.6. Suspensión del régimen de liberalización

El Consejo de Ministros puede suspender la aplicación del régimen de liberalización en determinados casos, lo que requerirá que las inversiones afectadas se someten al trámite de autorización administrativa previa del Consejo de Ministros.

En la actualidad, solo se ha suspendido el régimen de liberalización respecto de las inversiones extranjeras en España en actividades directamente relacionadas con la defensa nacional, tales como las que se destinen a la producción o comercio de armas, municiones, explosivos y material de guerra (salvo en el caso de sociedades cotizadas en Bolsa que se dediquen a dichas actividades, en que solamente requerirán autorización las adquisiciones por no residentes superiores al 5% del capital social, o las que, sin alcanzar dicho porcentaje, permitan al inversor formar parte directa o indirectamente de su órgano de administración).

8.2. Control de Cambios

El control de cambios y los movimientos de capitales son materias también absolutamente liberalizadas donde rige el principio de libertad de acción.

La Ley 19/2003, sobre Movimientos de Capitales y Transacciones Exteriores y sobre Prevención del Blanqueo de Capitales, derogó la Ley 40/1979, sobre Régimen Jurídico de Control de Cambios (con excepción de su capítulo II), y modificó la Ley 19/1993, sobre Determinadas Medidas de Prevención del Blanqueo de Capitales, pero mantuvo el principio de liberalización de los movimientos de capital. La Ley 19/2003 debería haber sido desarrollada reglamentariamente antes del 8 de enero de 2004, pero lo ha sido solo parcialmente. En este sentido, el Real Decreto 54/2005 ha modificado el reglamento de la Ley 19/1993, aprobado por el Real Decreto 925/1995. Sin embargo, no se han dictado otras normas de desarrollo, por lo que según lo dispuesto en la Disposición Transitoria Primera de la Ley 19/2003, en tanto en cuanto se dicten dichas normas se mantendrán vigentes las disposiciones normativas dictadas en desarrollo de la Ley 40/1979 en todo lo que no se oponga a la Ley 19/2003.

Adicionalmente, la Ley 36/2006, de medidas para la prevención del fraude fiscal, ha modificado la Ley 19/1993 en relación con determinadas medidas de prevención del blanqueo de capitales.

Las características principales de las disposiciones sobre control de cambios actualmente vigentes pueden resumirse del modo siguiente:

1. Libertad de acción

Por regla general, todos los actos, negocios transacciones y operaciones entre residentes y no residentes que impliquen o puedan implicar pagos al exterior o cobros del exterior, están completamente liberalizados, incluyendo los pagos o cobros (directos o por compensación), las transferencias de o al exterior y las variaciones en cuentas o posiciones financieras deudoras o acreedoras frente al exterior. También se incluye la importación y exportación de medios de pago.

2. Cláusulas de salvaguardia y medidas excepcionales

Las normas comunitarias podrán prohibir o limitar la realización de ciertas transacciones, así como los correspondientes cobros, pagos, transferencias bancarias o variaciones en cuentas o posiciones financieras, respecto de terceros países. El Gobierno español también podrá imponer prohibiciones o limitaciones, respecto a un Estado o un grupo de ellos, un territorio o un centro extraterritorial, o suspender el régimen de liberalización para ciertos actos, negocios, transacciones u operaciones.

3. Información estadística

Con el fin de determinar la balanza de pagos española y mantener un control estadístico y fiscal de los flujos monetarios, existen ciertas formalidades para la realización de los cobros y pagos con el extranjero. En la actualidad, estos son:

- Por regla general, los cobros, pagos y transferencias entre residentes y no residentes, ya estén cifrados en euros o en moneda extranjera, deben efectuarse a través de entidades de depósito (por lo general bancos) inscritas en el Registro Oficial del Banco de España, a los que el residente debe proporcionar ciertos datos (por ejemplo, nombre y dirección de las partes que intervienen en la transacción) y, específicamente, una descripción de la transacción que origina el pago, cobro o transferencia.
- Los movimientos de crédito y débito de las cuentas bancarias que mantengan en España los no residentes están sujetas al anterior régimen.
- Los movimientos de crédito y débito de las cuentas bancarias que mantengan en el extranjero los residentes deberán comunicarse al Banco de España si superan una determinada cantidad o a petición expresa del mismo.
- Los pagos y cobros entre residentes y no residentes pueden realizarse, en España o en el extranjero, en moneda metálica, billetes de banco y

cheques bancarios al portador denominados en euros o en moneda extranjera, y deben ser declarados por la parte residente en el plazo de 30 días, si su importe supera la cantidad de 6.000 euros.

- Los no residentes que quieran realizar abonos en cuentas abiertas en España por no residentes, mediante la entrega de billetes de banco o cheques al portador, denominados en euros o en divisas, o transferir al extranjero el importe de dichos medios de pago, deberán probar el origen de tales fondos. En caso contrario, las entidades registradas no podrán realizar estas transacciones.

Excepcionalmente, el Ministerio de Industria, Turismo y Comercio podrá, mediante promulgación de la correspondiente normativa, exigir la verificación o declaración previa a los cobros, pagos o transferencias del o al extranjero que se deriven de las transacciones que se determinen.

4. Transacciones que se deben declarar al Banco de España

Con fines puramente estadísticos e informativos, los residentes que realicen actos, negocios o transacciones exteriores deberán declararlos al Banco de España en los siguientes casos:

- Financiación y aplazamiento de pagos y cobros superiores a un año, llevados a cabo entre residentes y no residentes y derivados de operaciones comerciales o de la prestación de servicios.
- Compensaciones de créditos y deudas entre residentes y no residentes, derivados de operaciones comerciales o de prestación de servicios.
- Compensaciones de créditos y deudas derivados de operaciones de intermediación en mercados financieros, efectuados por entidades de intermediación.
- Préstamos financieros concedidos por no residentes a residentes o viceversa. Valores tales como bonos, pagarés, etc., no negociables en mercados secundarios organizados, emitidos por residentes y adquiridos por no residentes, son considerados asimismo como préstamos financieros otorgados por no residentes.

Además, las autoridades españolas y el Banco de España podrán requerir datos con el fin de llevar a cabo un control estadístico y fiscal.

5. Importación y exportación de ciertos medios de pago

La orden EHA/1439/2006, reguladora de la declaración de movimientos de medios de pago en el ámbito de la prevención del blanqueo de capitales, en vigor desde el 13 de febrero de 2007, establece que la exportación de moneda metálica, billetes de banco y cheques bancarios al portador, cifrados en euros o en divisas,

aunque liberalizada, está sujeta a declaración administrativa previa a efectos informativos, sólo si el importe es superior a 10.000 euros por persona y viaje. En caso de no realizar dicha declaración, los funcionarios de la aduana española podrán requisar esos medios de pago. La importación por no residentes de los medios de pago mencionados anteriormente, está sujeta, en determinados casos, a declaración previa a las autoridades aduaneras españolas, si sobrepasa los 10.000 euros por persona y viaje.

6. Tipos de cuentas bancarias

Las personas físicas y jurídicas no residentes pueden mantener cuentas bancarias en las mismas condiciones que las residentes. El único requisito que se les exige al abrir una cuenta bancaria es la acreditación de la condición de no residente del titular de la misma. Además, esa condición debe ser confirmada al banco cada dos años. La legislación también estipula otras formalidades de carácter menor.

Por otra parte, los residentes pueden, sujetos a ciertos requisitos de declaración, abrir y mantener libremente cuentas bancarias en el extranjero denominadas en euros o en moneda extranjera (cuya apertura debe ser declarada al Banco de España) y cuentas bancarias denominadas en divisas y abiertas en España en entidades registradas (sin que exista ningún requisito de información sobre las mismas).

7. Residencia a efectos de control de cambios

Se considera que las personas físicas son residentes en España, a efectos de control de cambios, si residen habitualmente en España. Las personas jurídicas con domicilio social en España y los establecimientos y sucursales en territorio español de personas físicas o jurídicas residentes en el extranjero se consideran también residentes en España a efectos de control de cambios. Además, las autoridades españolas y el Banco de España podrán requerir datos con el fin de llevar a cabo un control estadístico y fiscal.

Las personas físicas que tengan su residencia habitual en el extranjero, las personas jurídicas con domicilio social en el extranjero y los establecimientos permanentes y sucursales en el extranjero de personas físicas o jurídicas residentes en España, son consideradas no residentes a efectos de control de cambios.

Por residencia habitual se entiende lo establecido en la normativa fiscal (diríjase al Capítulo correspondiente), aunque con las adaptaciones que reglamentariamente se establezcan (actualmente dicha regulación se encuentra pendiente de desarrollo reglamentario).

8.3. Incentivos a las Inversiones

A nivel Estatal

Empresas que realicen mejoras, ampliaciones o instalaciones de infraestructuras en los sectores de agricultura y pesca, proyectos dirigidos principalmente a la utilización racional de energía, la sustitución de fuentes de energía y el desarrollo de fuentes de energía renovables, exploraciones geológico-minerales y Desarrollo tecnológico e investigación y desarrollo.

A nivel Regional

Fomentar el desarrollo de ciertas zonas para conseguir el equilibrio entre las diferentes regiones españolas en términos de "renta per cápita"

Iniciativa Pyme

El Ministerio de Economía y Hacienda, ha establecido ayudas que se enmarcan en el programa "Iniciativa Pyme de Desarrollo Empresarial" y el "Programa Operativo para España de la Iniciativa Comunitaria Pyme"

Ayudas de la Unión Europea

Estas ayudas van dirigidas a regiones deprimidas y complementan planes de desarrollo financiados por el Estado español. Por ello se canalizan a través de instituciones oficiales y entidades financieras españolas.

Incentivos Estatales para la formación y el Empleo

Proyectos de formación para trabajadores poco cualificados, subvenciones sobre una parte de los costos de formación, y fomento para la transformación de contratos temporales en contratos indefinidos.

Incentivos a la Internacionalización

Estas ayudas pueden interesar a inversores extranjeros que pretendan aprovechar a España como plataforma de expansión hacia otros mercados.

- Fondo para Garantías de Operaciones de Financiación de Inversiones en el Exterior
- Fondo para Inversiones en el Exterior
- Fondo para ayuda a Pymes

9. LEGISLACION LABORAL ¹⁵

La Ley básica en este ámbito es el Estatuto de los Trabajadores (Real Decreto Legislativo 1/1995), que delimita los respectivos derechos de trabajadores y empresarios, las condiciones generales de los contratos laborales, los procedimientos de despido y las reglas de la negociación colectiva, entre otros aspectos.

Asimismo, existen regulaciones específicas aplicables a diferentes sectores productivos y a determinados grupos de trabajadores o de relaciones laborales especiales, como son los representantes de comercio y el personal de alta dirección.

Otra importante fuente del Derecho Laboral son los convenios colectivos, que pueden negociarse a nivel empresarial (o ámbito inferior), o por sectores de actividad a nivel estatal (o ámbito territorial inferior).

Los contratos laborales contienen igualmente numerosas estipulaciones obligatorias que condicionan la relación laboral.

Existe también una regulación detallada relativa a la jornada laboral y a la seguridad y salud en el trabajo, aplicable a sectores industriales específicos.

También es importante en este campo el Real Decreto Legislativo 5/2000, de 4 de agosto, por el que se aprueba el Texto Refundido de la Ley sobre Infracciones y Sanciones en el Orden Social. Este Real Decreto Legislativo prevé multas de, en los casos más graves, hasta 90.151,82 euros (existiendo en la normativa sobre prevención de riesgos multas de hasta 601.012,10 euros).

Se ha de destacar, asimismo, la reforma operada mediante la Ley 12/2001 de Medidas Urgentes de Reforma del Mercado de Trabajo para el Incremento del Empleo y la Mejora de su Calidad, que modifica diversos artículos del Estatuto de los Trabajadores y de otras normas laborales, y que regula la figura del contrato para el fomento de la contratación indefinida y el contrato a tiempo parcial.

Por su parte, el 5 de noviembre de 1999 se publicó la Ley 39/1999 de Conciliación de la Vida Familiar y Profesional de las Personas Trabajadoras, la cual ha supuesto un gran avance en materia de igualdad entre el hombre y la mujer, así como un compendio de protecciones tendentes a conciliar las cargas familiares con la posibilidad de ascenso y promoción en el trabajo. Esta Ley se ha desarrollado parcialmente a través del Real Decreto 1251/2001 por el que se regulan las prestaciones económicas del sistema de la Seguridad Social por maternidad y riesgo durante el embarazo.

Asimismo, se introdujeron novedades en el ámbito de las Empresas de Trabajo Temporal con la Ley 29/1999, de 16 de julio, la cual ha reformado la Ley 14/1994 de Empresas de Trabajo Temporal, en el sentido de intentar equiparar, en la

¹⁵ Fuente: SpainBusiness.com. Tomado el 28/12/08.

medida de lo posible, las condiciones que les son reconocidas a los trabajadores de las empresas usuarias con respecto a las de los trabajadores puestos a disposición de dichas empresas para satisfacer sus necesidades temporales, todo ello para evitar políticas abusivas y discriminatorias.

9.1. Reglas Generales

El Estatuto de los Trabajadores español prohíbe con carácter general la discriminación en la contratación o en el lugar de trabajo basada en el sexo, estado civil, edad, raza, clase social, religión o ideología política, afiliación o no a un sindicato, o sobre la base de las diferentes lenguas oficiales de España.

Dicha protección es asimismo expresamente ampliada a los extranjeros (no nacionales españoles o comunitarios), todo ello en virtud de la Ley Orgánica 4/2000 de 11 de enero, modificada por la Ley Orgánica 8/2000, y también por la reciente Ley Orgánica 14/2003, de Derechos y Libertades de los extranjeros en España y su Integración Social.

También prohíbe la discriminación por discapacidad física o mental si el candidato es adecuado para el trabajo en cuestión.

En el año 2002 fue publicada la Directiva 2002/73/CE del Parlamento Europeo y del Consejo, de 23 de septiembre de 2002, que modifica la Directiva 76/207/CEE, relativa a la aplicación del principio de igualdad entre hombres y mujeres en relación con el acceso al trabajo y las condiciones del mismo. Esta nueva norma define expresamente los conceptos de discriminación directa, discriminación indirecta, acoso moral y acoso sexual, estableciendo que se trata en todos los casos de conductas prohibidas por atentar contra el citado principio de igualdad de trato entre hombre y mujeres. Asimismo, se alienta a los Estados Miembros para que introduzcan en sus respectivos ordenamientos las medidas necesarias para evitar conductas discriminatorias en el lugar de trabajo.

En este sentido, hay que destacar la Ley 33/2002, de 5 de julio, y la Ley 62/2003, de 30 de diciembre, que introducen el principio de igualdad retributiva entre hombre y mujer, modificando con ello el artículo 28 de Estatuto de los Trabajadores, que hablaba únicamente de igualdad salarial y permiten medidas de compensación a favor de determinados colectivos.

Las personas menores de 16 años no pueden trabajar. Existen también ciertas medidas protectoras en relación con personas menores de 18 años, como es la prohibición de que tales personas realicen horas extraordinarias o que trabajen por la noche, así como que realicen determinados trabajos o actividades peligrosas o nocivas para la salud.

9.2. Contrato de Trabajo

Como regla general, el contrato de trabajo se podrá celebrar por escrito o de palabra. No obstante, existen determinados supuestos en los que el contrato deberá celebrarse necesariamente por escrito (por ejemplo, los contratos a tiempo parcial, los contratos temporales y los contratos formativos que tengan una duración superior a cuatro semanas, entre otros). De no observarse esta exigencia, la consecuencia es que el contrato se entiende celebrado por tiempo indefinido y a jornada completa, salvo que se demuestre lo contrario.

Desde la perspectiva de la duración de la relación laboral, los contratos de trabajo se pueden concertar por tiempo indefinido o por una duración determinada. Como regla general, los contratos de trabajo son indefinidos, por lo que su extinción injustificada provoca el derecho del trabajador a percibir las indemnizaciones legalmente tasadas.

Por ello, los contratos temporales son generalmente "circunstanciales"; esto es, salvo en determinados casos específicos, deben existir circunstancias que justifiquen tal contratación temporal. En caso de que la modalidad contractual temporal no corresponda realmente a una causa legalmente establecida, el contrato de trabajo se reputará indefinido.

A continuación se detallan de forma esquemática las principales modalidades contractuales, así como sus características esenciales. En este sentido, debemos distinguir los contratos de duración determinada de los contratos formativos.

a) Contratos de duración determinada

Respecto a los primeros, y en función de la causa legalmente establecida, diferenciamos los contratos por obra o servicio determinado, los contratos eventuales por circunstancias de la producción y los contratos de interinidad. Todos ellos han de formalizarse por escrito, y especificando suficientemente la causa que motiva el carácter temporal de la contratación. En caso contrario, el contrato se presumirá indefinido, salvo prueba que acredite la naturaleza temporal.

Si el contrato de trabajo de duración determinada es superior a un año, la parte del contrato que formule la denuncia está obligada a notificar a la otra la terminación del mismo con una antelación mínima de quince días o, en su caso, el preaviso recogido en el Convenio Colectivo de aplicación.

b) Contrato en prácticas

Contratación con quienes posean título universitario o de formación profesional de grado medio o superior, o título oficialmente reconocido como equivalente que

habilite para el ejercicio profesional. La duración de este tipo de contrato es mínimo de 6 meses y máximo de 2 años, prorrogable por dos veces siempre con el límite de dos años. Dentro de esta figura se contempla también el contrato para la formación, cuyo objeto es la adquisición de formación teórica y práctica necesaria para el desempeño de un determinado puesto de trabajo; aplican los mismos términos de duración que en el contrato de prácticas.

c) Contrato para el fomento de la contratación indefinida

En relación con el empleo indefinido, la Ley 12/2001, prevé una modalidad denominada contrato para el fomento de la contratación indefinida. Ésta es aplicable a los siguientes colectivos:

- Trabajadores desempleados comprendidos en alguno de los siguientes colectivos:
 - Jóvenes desde 16 hasta 30 años de edad, ambos inclusive.
 - Mujeres desempleadas cuando se contraten para prestar servicios en profesiones u ocupaciones con menor índice de empleo femenino.
 - Mayores de cuarenta y cinco años de edad.
 - Parados que lleven, al menos, seis meses inscritos como demandantes de empleo.
 - Minusválidos.
- Trabajadores que, en la fecha de celebración del nuevo contrato de fomento de la contratación indefinida, estuvieran empleados en la misma empresa mediante un contrato de duración determinada o temporal, incluidos los contratos formativos, celebrado con anterioridad al 31 de diciembre de 2003.

En caso de extinción de este tipo de contrato por causas objetivas, si dicha extinción fuera declarada improcedente, la indemnización será de 33 días de salario por año de servicio, prorrateándose por meses los períodos de tiempo inferiores a un año y hasta un máximo de 24 mensualidades.

El programa de fomento del empleo para el año 2005 establece que las empresas que contraten indefinidamente a trabajadores desempleados incluidos en alguno de los colectivos que se determinan en dicha norma o que transformen en indefinidos contratos temporales ya existentes, podrán acogerse a las bonificaciones previstas de la cuota empresarial a la Seguridad Social por

contingencias comunes.

d) Contrato a tiempo parcial

Los contratos de trabajo pueden suscribirse por tiempo completo o por tiempo parcial. El contrato a tiempo parcial, tras la aprobación de la Ley 12/2001 se define como aquel contrato en que se ha acordado con el trabajador un número de horas al día, a la semana, al mes o al año inferior a la jornada de trabajo de un "trabajador a tiempo completo comparable" (se entiende por tal un trabajador a tiempo completo de la misma empresa y centro de trabajo y que realice un trabajo idéntico o similar).

Los trabajadores a tiempo parcial tienen los mismos derechos que los trabajadores a tiempo completo, teniendo en cuenta la existencia de derechos que se reconocen de manera proporcional, en función del tiempo trabajado.

Período de prueba

Los convenios colectivos pueden establecer límites temporales a los períodos de prueba, los cuales deben concertarse, en su caso, siempre por escrito. En caso contrario, los períodos de prueba no pueden exceder, como regla general, de:

- Seis meses para los técnicos titulados.
- Dos meses en el resto de los casos. En las empresas con menos de 25 trabajadores, el período de prueba no podrá exceder de tres meses para los trabajadores que no sean técnicos titulados.

Asimismo, los contratos formativos cuentan con períodos específicos de prueba. Por su parte, las relaciones laborales especiales (empleados de hogar, alta dirección, etc.) cuentan con sus propios períodos máximos.

Jornada laboral

- La duración de la jornada de trabajo es la pactada en los convenios colectivos o en los contratos individuales de trabajo.
- La duración máxima de la jornada ordinaria de trabajo es de cuarenta horas semanales de trabajo efectivo de promedio en cómputo anual, pudiendo pactarse mediante convenio colectivo o, en su defecto, por acuerdo entre la empresa y los representantes de los trabajadores, la distribución irregular de la jornada a lo largo del año.
- Las horas extraordinarias pueden compensarse mediante tiempo equivalente de descanso retribuido dentro de los cuatro meses siguientes a su realización. Si en convenio colectivo o contrato individual se optara por abonar las horas extraordinarias en la cuantía que se fije, en ningún caso el valor de la hora extraordinaria podrá ser inferior al valor de la hora ordinaria.
- Excepto en casos excepcionales, la realización de horas extraordinarias (esto

es, horas de trabajo que excedan de la jornada laboral ordinaria máxima legal o pactada) es voluntaria y, si no se compensa con descanso, no pueden exceder de 80 horas al año.

- Las horas extraordinarias compensadas con tiempo de descanso no se tienen en cuenta a efectos del límite de las ochenta horas anuales.
- Es obligatorio un descanso mínimo de un día y medio a la semana (generalmente el sábado por la tarde y todo el día del domingo, o todo el día del domingo y el lunes por la mañana), acumulables por períodos de hasta catorce días. Los trabajadores menores de 18 años tienen derecho a dos días ininterrumpidos de descanso a la semana.
- Los días festivos oficiales definidos como tales por el Gobierno Central, por las autoridades de las Comunidades Autónomas y por las respectivas autoridades municipales no pueden exceder de catorce al año. El Gobierno puede trasladar al lunes todas las fiestas de ámbito nacional que tengan lugar entre semana, siendo en todo caso objeto de traslado al lunes inmediatamente posterior el descanso laboral correspondiente a las fiestas que coincidan con domingo.
- Es obligatorio un período de vacaciones anuales retribuidas, que en ningún caso podrá ser inferior a 30 días naturales. El trabajador conocerá las fechas que correspondan al menos con dos meses de antelación al disfrute.
- Los trabajadores tienen derecho a permisos retribuidos en ciertas circunstancias como matrimonio (15 días), realización de funciones sindicales, cumplimiento de deberes inexcusables de carácter público y personal, lactancia, nacimiento de hijos, traslado del domicilio habitual, accidente o enfermedad grave, hospitalización o fallecimiento de parientes hasta segundo grado de consanguinidad, etc.

La Directiva 2003/88/CE del Parlamento Europeo y del Consejo, de 4 de noviembre de 2003, relativa a determinados aspectos de la ordenación del tiempo de trabajo, establece normas protectoras en materia de jornada de trabajo, en especial en relación con el trabajo a turnos y nocturno (norma que entró en vigor en 2004) La citada norma se rige en todo su articulado por el principio general de adecuación del trabajo a la persona.

Dicha norma estableció, como novedad, la obligación de los Estados Miembros de adoptar las medidas necesarias para que el empresario que recurra regularmente a trabajadores nocturnos informe de este hecho a las autoridades competentes.

9.3. Sueldos y salarios

El salario mínimo interprofesional es fijado por el Gobierno anualmente. Sin embargo, los salarios mínimos para cada categoría profesional son normalmente negociados en convenios colectivos.

Los salarios no pueden pagarse en períodos de más de un mes.

Al menos deben pagarse dos pagas extraordinarias al año: una en Navidad y otra en la fecha estipulada en negociación colectiva (generalmente antes del período vacacional de verano). De este modo, el salario bruto anual queda usualmente distribuido en catorce pagas. No obstante, puede pactarse en convenio colectivo que dichas gratificaciones se prorrateen en las doce mensualidades.

9.4. Seguridad Social

Todos los empresarios, sus trabajadores, los trabajadores por cuenta propia, los miembros de las cooperativas de producción, los empleados del hogar, el personal militar, los funcionarios que residen y/o ejercen sus funciones en España, deben inscribirse y están obligados a realizar aportaciones al Sistema español de Seguridad Social. En situación de desempleo la cotización (con especialidades) se mantiene.

En el caso de personas no españolas, habrán de tenerse en consideración los Reglamentos y Tratados sobre Seguridad Social entre España y otros países y las previsiones de los mismos que puedan afectarlas en cuanto a los beneficios y a los pagos de las cotizaciones a la Seguridad Social.

Desde el 1 de junio de 1986, fecha de la integración de España en la Comunidad Europea, la normativa europea sobre Seguridad Social es aplicable a España.

Dos Reglamentos comunitarios (números 1408/71 y 574/72, con las modificaciones del Reglamento número 1249/92 y siguientes) garantizan que los trabajadores a los que es de aplicación no se verán adversamente afectados - desde el punto de vista de la Seguridad Social- por desplazarse de un Estado Miembro a otro (a estos efectos se incluye Suiza). Las siguientes reglas básicas son aplicables en tales casos:

- Los trabajadores quedan sujetos solamente a la normativa sobre Seguridad Social de uno de los Estados Miembros. Como regla general la normativa sobre Seguridad Social aplicable será la del país en que el trabajador desarrolle su actividad. Existen algunas excepciones a esta regla general.
- Si se cumplen ciertos requisitos, el tiempo que un trabajador comunitario cotice al sistema de Seguridad Social de otro Estado miembro, se computará como período cotizado al sistema de Seguridad Social de su propio país a la hora de determinar sus futuras prestaciones en su sistema nacional de Seguridad Social.

– Si un trabajador comunitario es temporalmente desplazado a otro Estado Miembro para desarrollar un trabajo para su compañía en este segundo Estado, este trabajador permanecerá sujeto a la normativa de Seguridad Social del primer Estado Miembro, siempre que la previsible duración del trabajo no exceda de 12 meses y que no sea enviado a sustituir a otro trabajador que haya completado el período de tiempo para el que fue desplazado. Este período de 12 meses puede ser prorrogado por un período adicional de la misma duración y, posteriormente, cuando así procediera, como dispongan los tratados bilaterales.

Hay diferentes regímenes de cotización a la Seguridad Social:

a) Régimen General de Seguridad Social.

b) Existen otras situaciones englobadas en el Régimen General pero con un tratamiento especial. Estas son:

- Artistas.
- Trabajadores ferroviarios.
- Representantes de comercio.
- Profesionales taurinos.
- Jugadores profesionales de fútbol.

c) Regímenes especiales de Seguridad Social para:

- Agricultores.
- Trabajadores del mar.
- Trabajadores por cuenta propia o autónomos.
- Funcionarios públicos, civiles y militares.
- Empleados del hogar.
- Trabajadores de la minería del carbón.
- Estudiantes.

El encuadramiento dentro de estos sistemas depende de la naturaleza, condiciones y características de las actividades desarrolladas en España.

A menos que sea aplicable uno de los regímenes especiales, un empresario y sus trabajadores estarán sujetos al Régimen General.

En este régimen, las cotizaciones a la Seguridad Social se realizan parcialmente por el empresario y por el trabajador. El personal se clasifica en una serie de categorías laborales y profesionales para determinar su cuota a la Seguridad Social. Cada categoría tiene unas bases máximas y mínimas, que son por lo general revisadas anualmente. Los trabajadores cuya cotización total exceda de la base máxima, o que no alcance la base mínima, ajustarán su cotización a las bases que correspondan a su respectiva categoría profesional

La cotización total de los empresarios se ve incrementada por unos porcentajes adicionales relativos a las contingencias por accidentes de trabajo y enfermedades profesionales, dependiendo del grado de peligrosidad del puesto de trabajo del empleado, de acuerdo con el sistema de tarifas establecidos por el Real Decreto 2930/ 1979, cuyos porcentajes se reducirán en un 10%.

Es destacable la reciente reforma legislativa operada en el Régimen de Seguridad Social de los trabajadores por cuenta propia o autónomos. Estos trabajadores, a diferencia de los encuadrados en el Régimen General, sólo estaban cubiertos por la normativa de protección de la incapacidad temporal a partir del décimo quinto día desde la fecha de la baja. La Ley 36/2003, de 11 de noviembre, de medidas de reforma económica, ha ampliado dicha protección, con el objeto de equipararla a la establecida para los trabajadores por cuenta ajena, de modo que el nacimiento de la prestación por incapacidad temporal se produce a partir del cuarto día de la baja. La base máxima de cotización para el año 2005 en el Régimen Especial de Autónomos es, al igual que en el Régimen General, de 2813,40 euros mensuales. En cuanto a la base mínima de cotización, su cuantía para 2005 es de 770,40 euros mensuales. Por último, hay que resaltar que durante varios años, el encuadramiento en la Seguridad Social de los miembros de los órganos de administración de sociedades mercantiles capitalistas ha sido una cuestión conflictiva y confusa. En este sentido, la Ley de Acompañamiento a los Presupuestos Generales del Estado para el año 1999 zanjó esta polémica mediante la introducción de una nueva normativa al respecto. Así, y conforme a la citada Ley, los administradores ejecutivos retribuidos que no posean el control efectivo de la compañía, deben encuadrarse en el Régimen General de la Seguridad Social de Trabajadores por cuenta ajena como "asimilados" (es decir, sin derecho a las prestaciones por desempleo y FOGASA).

Para ampliar información sobre legislación laboral y mercado del trabajo, salario mínimo y otros temas laborales en España consulte:

http://www.interes.org/icex/cda/controller/interes/0,,5296169_5301000_5323614_0_00.htm ingrese por: Invertir en España: Mercado del trabajo.

10. LOGISTICA Y TRANSPORTE ¹⁶

PANORAMA GENERAL

España está ubicada al Sur Occidente del continente europeo, cuenta con una superficie de 504.782 Km² comprendidos en gran parte de la península Ibérica, con posesiones en archipiélagos y una variedad de islas que encallan en sus costas. Los principales centros de desarrollo comercial e industrial son su capital Madrid y Barcelona la capital de la comunidad Catalana, ubicada en la costa oriental del mediterráneo español.

El país posee una infraestructura de transporte compuesta principalmente por una densa red ferroviaria que le permite mantenerse interconectado con el resto del continente europeo. Así mismo, cuenta con una extensa red vial de alrededor de 681.224Km.

El acceso físico de los productos colombianos al mercado español se caracteriza por contar con importantes posibilidades tanto aéreas como marítimas, a través de servicios directos y con trasbordo hacia los principales puertos, aeropuertos y con la posibilidad de extensión de servicios por diferentes sistemas de transporte hacia ciudades del interior del país.

Los servicios aéreos dependen sustancialmente de vuelos directos de pasajeros y con conexiones desde otras capitales europeas con equipos cargueros.

Adicionalmente España, cuenta con una adecuada infraestructura de plataformas logísticas, en la mayoría de los puertos y aeropuertos, éstas son zonas delimitadas dentro de los mismos aeropuertos y puertos, en las que se desarrollan diferentes actividades, como las: de operadores logísticos, de transporte y de distribución de mercancías, tanto para el tránsito nacional como internacional. Así, España se convierte en un importante centro de distribución para todo el territorio europeo.

10.1. Acceso Marítimo

Gracias a su posición geográfica; España cuenta con un excelente acceso al mar, sus costas albergan a más de 53 puertos internacionales de los cuales se destacan principalmente para la recepción de mercancías provenientes de Colombia, Algeciras, Barcelona, Bilbao, Cádiz, Sevilla y Valencia.

¹⁶ Fuente: Subdirección Logística de Exportación Proexport – Colombia. La información incluida en este perfil es de carácter indicativo, ha sido obtenida directamente de los diferentes prestatarios de servicios y deberá confirmarse al programar un embarque específico. Última Revisión 07/09/07.

La mayor infraestructura portuaria está ubicada en el Mediterráneo, con tres grandes puertos especializados en el manejo de contenedores, Algeciras, Barcelona, Valencia, mientras que en el Norte del país se encuentra el puerto de Bilbao. Estos puertos son los principales destinos de las rutas desde Colombia hacia España y las cargas que tienen como destino puertos diferentes, generalmente deben hacer conexión con estos puertos principales.

La mayoría de los puertos Españoles están equipados con plataformas sofisticadas que les permiten dar soporte en cuanto a capacidad de almacenamiento y el manejo de diferentes tipos de mercancía, por ejemplo: servicios como los modernos y avanzados equipamientos para la estiba y desestiba, las novedosas flotas de remolcadores y los equipos calificados para el amarre y desamarre integral de buques, son los más prestados en el puerto de Algeciras.

10.2. Acceso Aéreo

España cuenta con una amplia red aérea compuesta por 105 aeropuertos, de los cuales 33 son internacionales, los que más se destaca en cuanto a la recepción de mercancías colombianas son: Alicante, Barcelona, Madrid-Barajas, Málaga, Palma de Mallorca, Sevilla, Valencia, y Zaragoza.

En la actualidad España invierte en la renovación de infraestructura y servicios de dos de sus más importantes aeropuertos, en primer lugar y debido a su posición geográfica dentro del país, se encuentra El aeropuerto de Madrid – Barajas; ubicado a 12 kilómetros de la capital española cuenta con seis terminales de carga, cuartos refrigerados y de congelación, funciona como centro de recepción y punto de conexión de la mayoría de las mercancías con destino europeo; además se postula como uno de los más importantes Hub para el continente europeo.

En segundo lugar se encuentra El aeropuerto de Barcelona, está ubicado al Suroeste de la ciudad y conectado estratégicamente con el puerto de Barcelona, el consorcio de la zona franca y uno de los parque industriales y logísticos más importantes de España.

10.3. Acceso Terrestre

España, al igual que muchos países europeos cuenta con una enorme red férrea que le permite ofrecer servicios de transporte de mercancías con fácil acceso al mercado europeo. El nodo de este sistema es Madrid, de allí parten la mayoría de sus rutas en conexión directa con las internacionales. Desde Barcelona existen

conexiones directas con Paris, Zurich y Milán.

La compañía ferroviaria estatal RENFE, es la más importante en cuanto a la prestación de servicios de carga y pasajeros en el país; su Dirección General de Servicios de Mercancía y Logística, es el departamento encargado de la movilización de mercancía, adicionalmente maneja a su alrededor 6 aéreas especializadas en diferentes tipos de carga.

10.4. Otros aspectos importantes para la Logística

Documentos Requeridos Para Ingreso de Mercancías

Envío Comercial:

- Dos facturas comerciales, conteniendo el valor FOB o CIF, dependiendo el término de venta.
- Certificado de Origen: Para los envíos que excedan los 60.10 euros y 20 Kg, por paquete. No es requerido para mercancías que contengan marcas de fábricas que indican el origen, bajo condición que los documentos de transporte indiquen estas señales. Estos documentos deben incluir los datos básicos siguientes: Nombre y dirección del remitente, teléfono, tipo, marcas y numeración de los paquetes, peso bruto y neto (si es necesario las unidades en números o medidas) de los bienes, especificando el tipo de los mismos, medios de transporte. Este certificado debe ser expedido por consulados, embajadas o cámara de comercio local en el país exportador, al menos 6 meses antes del arribo de la mercancía.
- Licencia de Importación: para envíos que excedan 60.10 euros y 20 Kg por paquete. Licencia de Importación del Ministerio de Comercio (Director de Comercio Exterior) para bienes no liberalizados. Este documento debe ir acompañado con la factura emitida por el exportador mostrando el valor FOB Y CIF de la mercancía (incluyendo los otros costos de transporte y seguro).

Envío De Muestras:

- Para muestras sin valor comercial: se debe presentar la factura especificando el valor y declarando que el envío es gratuito.
- Para muestras con valor comercial: se debe presentar la factura que declara que ninguna transferencia de divisas está implicada para el pago. La aduana decidirá si es necesario obtener del Ministerio de Comercio una licencia de importación “sin

divisas en compensación”.

Muestras Sin Valor Comercial:

El envío de muestras a España deben tener en cuenta los siguientes aspectos:

- Las muestras deben especificar que son sin valor comercial.
- Los materiales de carácter publicitario tales como catálogos, listas de precios, instrucciones de uso o folletos comerciales deben ser destinados para su distribución gratuita.
- Los bienes para exposiciones o ferias comerciales que sean pequeñas muestras representativas de mercancías que sean utilizadas o consumidas durante el evento.
- Tratándose de muestras de productos alimenticios y bebidas no condicionados en la forma indicada anteriormente, se deben consumir en el transcurso de la exposición.

España hace parte de la Convención Internacional para Facilitar la Importación de Muestras Comerciales y Material de Publicidad.

Las muestras sin valor comercial importadas en cantidad razonable y para promover ventas, están exentas de gravamen. Las importaciones de muestras con valor comercial se admiten temporalmente, bajo constitución de una garantía o precio el pago de un depósito, el cual será reembolsado en el momento de reexportar la mercancía, en el término de un año.

Los libros impresos están exentos del pago de derechos. El material publicitario impreso si causa pago de derechos; sin embargo, los catálogos, listas de precios y avisos comerciales tienen exención de gravámenes.

Fuente: Documento de la ONU

Envío De Donaciones:

- Se debe presentar la factura o la declaración del consignatario, que especifique el valor y declarando que el envío es una donación y que no tienen lugar a pagos de derechos.

Transporte de Muestras Sin Valor Comercial.

Se entiende por muestras sin valor comercial a aquellas mercancías que tienen por finalidad demostrar sus características y que carecen de valor comercial por sí mismas, las cuales no deben ser destinadas a la venta en el País. Sin embargo esto varía de acuerdo a la legislación de muestras existente en cada uno de ellos.

Verifique que al momento de realizar sus envíos de muestras estas no pagan

aranceles e impuesto en el destino al que planea llegar. Recuerde que este puede ser un costo adicional para su cliente y afectar los tiempos de entrega.

Dentro del manejo de mercancías por vía aérea, ya sea como muestras sin valor comercial o envíos urgentes, se destacan las ALIANZAS que PROEXPORT Colombia ha suscrito con diversas transportadoras, para reducir el costo de los envíos en que incurren aquellas empresas que trabajan en los diferentes programas ofrecidos por nuestra entidad.

Exigencia Cumplimiento de la Norma Internacional de Protección Fitosanitaria

España pertenece a la Unión Europea y estos países a partir del 1 de marzo de 2005, comenzaron a aplicar la norma internacional para medidas fitosanitarias (NIMF 15), esta medida reduce el riesgo de dispersión de plagas relacionadas con el embalaje de madera, la medida recae en: Pallets, Estibas de madera, Bloques, Cajas y demás empaques y embalajes de madera.

Es decir que los exportadores que usen este tipo de embalajes, deben conseguir la autorización NIMF 15. Para Colombia, el ICA es la entidad encargada de autorizar la marca.

Es decir que los exportadores que usen este tipo de embalajes, deben conseguir la autorización NIMF 15. Para Colombia, el ICA es la entidad encargada de autorizar la marca. Conozca la norma NIMF-15 en Español: DOCUMENTOS DE LA FAO

LINKS DE INTERES

Procedimientos Aduaneros

Proceso de importación y exportación de mercancías desde y hacia España, documentos, normas y requerimientos a seguir para poder ingresar la carga al territorio Español.

Guía para exportar a la UE

Página en inglés, francés, español y portugués, en ella podrá informarse sobre procesos de negociación en España y la Unión Europea, además podrá consultar los reglamentos de la Unión Europea para el proceso de exportación e importación.

Cámara de Comercio de España.

En esta portal, encontrará información relevante sobre los procesos de negociación en Panamá y como hacer negocios en ese país, encontrara además directorios empresariales, el régimen aduanero, reformas fiscales, información de eventos Internacionales, entre otra información relacionada con el sector.

Ministerio de Comercio, Industria y Turismo de España.

En esta página, podrá encontrar información sobre eventos, legislación y trámites relacionados con el comercio exterior, además de directorios empresariales y mecanismos interactivos para hacer consultas en temas comerciales de España.

Instituto Español de Comercio Exterior

En este portal encontraras información sobre la variedad de empresas españolas y su inserción el comercio internacional.

Transporte Europeo

En este portal encantarás toda la información de los accesos, modos y medio de transporte del continente Europeo.

11. CULTURA DE NEGOCIOS ¹⁷

Reuniones

Se deben concertar las citas con antelación. En el desarrollo de las reuniones los españoles no van al punto, sino que les gusta que se deduzca la idea de la conversación.

Tarjetas de Presentación

Es bastante común el intercambio de tarjetas. Generalmente se hace al final de las reuniones.

Puntualidad

Recomendable

¹⁷ Fuente: World Trade Almanac, Kwintessential Croos Cultural Solutions. Tomado el 14/10/08.

Etiqueta de Saludo

Un apretón de manos se acostumbra al presentarse. Es usual dirigirse como "Don" o "Doña" antes del nombre, a su interlocutor

Etiqueta de Vestido

Los ejecutivos españoles suelen vestir traje con corbata.

Otra información de Interés

A los españoles les importa sobre todo las relaciones personales y le restan importancia a los contactos a través de teléfono o fax.

No les gusta regatear sobre el precio y aunque siempre quieren obtener ganancias, no les gusta hablar de ello.

La toma de decisiones es lenta y poco se dejan llevar por la intuición y tomar riesgos.

El honor es un aspecto importante

12. VIAJES DE NEGOCIOS

Horario de trabajo:

9 a.m a 6 p.m.

Bancos: 8:30 a.m a 2:30 p.m de lunes a viernes.

Vacaciones en agosto y diciembre.

Festivos 2009:

Fecha	Celebración
Enero 1	Año Nuevo
Enero 6	Epifanía
Abril 9	Jueves Santo
Abril 10	Viernes Santo
Mayo 1	Fiesta del Trabajo
Agosto 15	Asunción
Octubre 12	Día del a Raza / Día de la Hispanidad
Noviembre 1	Todos los Santos
Diciembre 6	Día de la Constitución
Diciembre 8	La Inmaculada
Diciembre 25	Día de Navidad

Fuente: Retira.De

Proceso de Inmigración de los empresarios¹⁸

Visa de Negocios

Actualmente se requiere de Visa para ingresar a este país por disposición de la U.E. desde el primero de abril de 2001, tanto para viajes de Turismo o de Negocios. El plazo máximo de estadía sin visa son 3 meses.

Acuerdo Schengen

En 1999 entró en vigor el Acuerdo de Schengen por el cual se abolían las fronteras físicas entre los estados firmantes. Actualmente son parte del acuerdo: Alemania, Austria, Bélgica, España, Finlandia, Francia, Grecia, Holanda, Islandia, Italia, Luxemburgo, Noruega, Portugal y Suecia. Los aeropuertos de estos países tienen una terminal especial para los ciudadanos de la zona Schengen. Los nacionales de cualquier otro país del mundo que quieran viajar por estos países y necesiten visado, deberán solicitar un *Visado para la Zona Schengen*.

Pasaporte: Todas las personas que visiten España necesitan un pasaporte válido por lo menos 6 meses (de esos 6 meses, 90 días desde la fecha en la que se va a salir del país). No necesitarán pasaporte:

¹⁸ Fuente: Guía Mundial de Viajes: <http://www.guiamundialdeviajes.com/data/esp/esp040.asp> . Consulado General de España en Bogotá.

(a) Los ciudadanos de Alemania, Andorra, Austria, Bosnia Herzegovina, Chipre, Francia, Grecia, Italia, Liechtenstein, Malta, Noruega, Países Bajos, Portugal, Reino Unido, Rumania, San Marino y Suecia que viajen con un documento nacional de identidad válido.

(b) Los nacionales de Camboya con pasaportes válidos por lo menos un mes.

(c) Los nacionales de Letonia con pasaportes válidos por lo menos dos meses.

(d) Los nacionales de Belice, Bosnia, Croacia, Egipto, Fiji, Myanmar, Nueva Zelanda, Puerto Rico, Serbia y Montenegro, Eslovenia, Sri Lanka y Sudán (aunque un pasaporte válido por 6 meses es preferible) con pasaportes válidos por lo menos 3 meses (90 días).

(e) Los nacionales de los Estados Federados de Micronesia con pasaportes válidos por lo menos 120 días.

(f) Los nacionales de Ghana y Togo con pasaportes válidos por lo menos tres meses después de la fecha de vencimiento del visado.

(g) Los nacionales de Cabo Verde con pasaportes válidos por un periodo igual o superior al visado.

Visados: Todas las personas que visiten España necesitan visado excepto:

(a) los ciudadanos de la Unión Europea, Islandia, Noruega y Suiza.

(b) Australia, Andorra, Anguila, Argentina, Bermuda, Bolivia, Brasil, Brunei, Bulgaria, Canadá, Chile, Chipre, Ciudad del Vaticano, Corea (Rep), Costa Rica, Croatia, El Salvador, Eslovenia, Estados Unidos, Estonia, Guatemala, Honduras, Hong Kong (SAR), Hungría, Islas Caimán, Islas Malvinas, Islas Vírgenes Británicas, Israel, Japón, Letonia, Liechtenstein, Lituania, Macau (SAR), Malasia, Malta, México, Mónaco, Montserrat, Nueva Zelanda, Nicaragua, Panamá, Paraguay, Polonia, República Eslovaca, República Checa, Rumania, St. Helena, San Marino, Singapur, Turcs y Caicos, Uruguay y Venezuela por un periodo inferior a 90 días.

(c) poseedores de documentos de viaje emitidos por la Convención de Ginebra de 1951, por Alemania, Bélgica, Chipre, Dinamarca, España, Islandia, Irlanda, Liechtenstein, Luxemburgo, Noruega, Países Bajos, Reino Unido, Suecia y Suiza por periodos de hasta 90 días. Por favor note que los pasaportes británicos que no llevan 'European community' en la portada, requieren un visado.

(d) los miembros de tripulaciones aéreas y de marina mercante por períodos de hasta 90 días.

(e) nacionales de cualquier estado miembro de la zona Schengen con residencia permanente pueden volver a entrar en la zona Schengen sin necesidad de visado, que posean un pasaporte y una prueba de residencia.

(f) Los pasajeros en tránsito que continúen su viaje en el mismo o en el siguiente vuelo de conexión siempre y cuando tengan toda la documentación de viaje en regla y no abandonen el aeropuerto.

Validez: De 1 a 90 días.

Tipos de visados y precios: El *Visado Schengen* se emite para visitas turísticas. Existen varios tipos:

- (a) Hasta 30 días de duración, una sola entrada (24.8 euros).
- (b) Hasta 90 días, una sola entrada (29.7 euros). (\$119.000 en Colombia)
- (c) Hasta 90 días, múltiples entradas (34.7 euros).
- (d) Más de tres meses y hasta un año de duración, entradas múltiples (49.6 euros).

Tramitación: En el Consulado General de España en Bogotá.

Requisitos de solicitud: (a) 2 impresos de solicitud cumplimentados. (b) 2 fotos tamaño pasaporte. (c) Pasaporte válido por lo menos 90 días con una página en blanco para pegar el visado. (d) Billete de avión de vuelta, o prueba de que se han pagado los billetes o itinerario del viaje. (e) Demostrar el propósito de la visita. (f) Prueba de que se ha reservado alojamiento para la estancia en España. (g) Demostrar que se tienen suficientes recursos económicos como para costear la estancia en el país. (h) Si es para solicitar un *visado de negocios* hará falta una carta de invitación de una empresa con sede en España. (i) Una carta de la empresa donde se trabaja, apoderado del banco o responsable de la Cámara de Comercio en caso de que sea un trabajador autónomo. (j) Pago de la tasa.

Tiempo de tramitación: Entre 2 y 6 días dependiendo de la nacionalidad del solicitante y del propósito y duración de la visita.

Permiso de residencia: Consultar con el Consulado o Embajada

Visados y Permisos de Trabajo y Residencia

Esta información está cambiando permanentemente por lo tanto se debe consultar en Bogotá el Consulado General de España en Colombia o la pagina:

<http://www.mae.es/consulados/bogota/>

13. EMBAJADAS Y OFICINAS COMERCIALES DE PROEXPORT ¹⁹

Embajada de España en Colombia:

Embajador: Andrés Collado González.
Dirección: Calle 92 no. 12-68, Bogotá
Tel. 6220090, Fax: 6210809
Horario: De 8:00 a.m. a 5:00 p.m.
E-mail: embespco@correo.mae.es

Embajada de Colombia en España:

Embajador: Carlos Rodado Noriega
Telefax: 349 1 7004770, Tels: 349 1 3102869 Madrid
DIRECCION: PASEO GENERAL MARTINEZ CAMPOS, 48 28010 MADRID
E-mail: emadrid@cancilleria.gov.co

Oficina Comercial de Proexport Colombia:

Director: Ricardo Lozano Forero
Dirección: C/Claudio Coello, 8 – 4 Izqda. 28001 Madrid, España
Tel: 34- 915 776708
Fax: 34- 915 779736
E-mail: madrid@proexport.com.co
Horario: 9:00 AM - 4.00 PM

¹⁹ Fuente: Ministerio de Relaciones Exteriores de Colombia. Proexport – Colombia, Embajada de España en Colombia. Tomado el 14/10/08.

14. FUENTES

14.1. Disponibles en Internet

http://europa.eu/index_es.htm

Página institucional de la Unión Europea, donde se encuentra información referente a todos los tratados, eventos, noticias de la Unión.

<http://www.eib.org/>

Página oficial del Banco Europeo de Inversiones. Presenta información sobre la estructura del banco, los servicios del banco, préstamos, recursos, proyectos e informaciones de actualidad.

<http://www.cbi.nl/>

Página del Centro para la Promoción de Importaciones desde Países en Desarrollo con sede en Holanda. Presenta información de la Guía para Exportar a Europa, seleccionando el documento en la opción "Manuals" y registrándose gratuitamente.

<http://www.ine.es>

Página oficial del Instituto de Estadística de España. Presenta informes sobre la situación económica de este país.

<https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/sp.html>

Página del World Factbook de la Agencia Central de Inteligencia de los Estados Unidos -CIA. Presenta un perfil en todos los diferentes aspectos socio-económicos y políticos del país.

<http://www.taric.es/services/nettaric/getTariffPage.asp?lang=0&Can=0&sNot=0&sAc=0&Level=2&ID=0&count=100>

Página de la empresa Taric S.A. Presenta información sobre los aranceles y normas de importación en los países de la Unión Europea

<http://www.guiamundialdeviajes.com/>

Página comercial que presenta información general y de visas en países de todo el mundo, seleccionando el país y entrando a Pasaporte y Visado.

http://exporthelp.europa.eu/index_es.html

El Expanding Exports Helpdesk es un instrumento en línea, ofrecido por la Comisión Europea con el fin de facilitar a los países en desarrollo el acceso a los mercados de la Unión Europea. El Helpdesk proporciona información útil a los exportadores de países en desarrollo interesados en exportar sus productos en el mercado de la UE.

http://www.icex.es/icex/cda/controller/page/0,2956,35582_10613_1045682_5101_-1_-1,00.html

Ponemos a su disposición este portal temático de comercio exterior dónde podrá encontrar, no sólo información específica sobre mercados exteriores y programas de apoyo organizados por ICEX y otras instituciones, sino los servicios que necesita para su internacionalización.

<http://www.bde.es/home.htm>

Página del Banco de España. Entidad cuyo objetivo es garantizar la plena integración banco central español en el SEBC (Sistema Europeo de Bancos Centrales), reconociéndose, entre otros extremos, las potestades del BCE en la definición de la política monetaria de la zona del euro (y su ejecución por el Banco de España) y sus facultades en relación con la política de tipo de cambio. Acá se encuentran estadísticas, publicaciones y estudios económicos de la economía española y de la zona Euro.