

GUIA PARA EXPORTAR A ALEMANIA



Ministerio de Comercio,
Industria y Turismo
Colombia

Libertad y Orden



PROEXPORT
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.	6
1.3. Análisis del Entorno Político	8
1.4. Situación de la economía en la Zona Euro (UEM).....	12
2. COMERCIO EXTERIOR	25
2.1. Análisis del comportamiento de la Balanza Comercial	25
2.1.1. Importaciones	26
2.1.2. Exportaciones	29
2.2. Análisis del Intercambio Bilateral con Colombia	32
2.2.1. Exportaciones Colombianas hacia Alemania	33
2.2.2. Importaciones colombianas procedentes de Alemania.....	35
3. LA UNION EUROPEA	36
Objetivos de la Unión Europea.....	36
4. ACUERDOS COMERCIALES	37
4.1. Asociación Europea de Libre Comercio AELC (EFTA).....	39
4.2. Asociación Europea con los Balcanes	40
4.3. Comunidad de Estados Independientes (CEI).....	41
4.4. Acuerdos con Países del África, Caribe y Pacífico (ACP) - Convención de Lomé..	42
4.5. Otros Acuerdos Comerciales Regionales y Bilaterales	46
4.6. Sistema Generalizado de Preferencias (SGP).....	51
5. REGULACIONES, RESTRICCIONES Y REQUERIMIENTOS ESPECIALES	55
5.1. Regulaciones.....	55
5.2. Normas Técnicas	60
5.3. Estándares de Calidad Europeos.....	61
5.3.1. Estandarización.....	61
5.3.2. Salud y Seguridad.....	62
5.3.3. Productos Manufactureros.....	62
5.3.4. Productos Alimenticios.....	62
5.3.5. Medio Ambiente	63
5.3.6. Responsabilidad Social.....	65
5.4. Tarifas	66
5.5. Empaque y Etiquetado.....	66
5.6. Prohibiciones	67
6. MERCADEO DE PRODUCTOS Y SERVICIOS	68
6.1. Distribución	68
6.2. Esquemas de negocio.....	68
6.3. Técnicas de mercadeo.....	69
7. FORMAS DE ORGANIZACIÓN DE LOS NEGOCIOS.....	70
7.1. Fundación de empresas.....	70
7.2. Regulaciones Fiscales.....	72

7.2.1. Legislación tributaria Internacional.....	72
8. LEY DE INVERSION EXTRANJERA.....	74
8.1. Marco Legal y Condiciones Generales.....	74
8.2. Modalidades de Inversión.....	74
8.3. Promoción económica	75
8.3.1. Promoción económica de los antiguos estados federados	75
8.3.2. Promoción económica de los nuevos estados federados	77
9. LEGISLACION LABORAL	82
9.1. Derecho laboral y social	82
9.1.1. Derecho laboral.....	82
9.1.2. Legislación laboral y de residencia para extranjeros.....	84
9.2. Seguridad Social.....	85
10. LOGISTICA Y TRANSPORTE	87
11. CULTURA DE NEGOCIOS.....	89
12. VIAJES DE NEGOCIOS	91
12.1. Condiciones generales	91
12.2. Horarios	91
12.3. Días Festivos 2007.....	92
12.4 Proceso de Inmigración para Empresarios	92
Acuerdo Schengen.....	92
13. EMBAJADAS Y OFICINAS COMERCIALES DE PROEXPORT	94
15. FUENTES.....	95
15.1. Disponibles en Internet.....	95
Tabla 1 - Indicadores Económicos Alemania.....	8
Tabla 2 - Balanza Comercial de Alemania	25
Tabla 3 - Principales Productos de Importación.....	27
Tabla 4 - Principales Productos de Exportación de Alemania	30
Tabla 5 - Intercambio Comercial Colombo – Alemán	32
Tabla 6 - Principales Productos colombianos exportados a Alemania.....	34
Gráfica 1 - Balanza Comercial Alemania.....	25
Gráfica 2 - Importaciones de Alemania.....	26
Gráfica 3 - Principales Socios Proveedores de Alemania	28
Gráfica 4 - Exportaciones de Alemania.....	29
Gráfica 5 - Principales Destinos de Exportación de Alemania.....	31
Gráfica 6 - Intercambio Comercial Colombo – Alemán.....	32
Gráfica 7- Exportaciones Colombianas hacia Alemania	33
Gráfica 8 - Importaciones Colombianas desde Alemania.....	35

1. PANORAMA ECONOMICO Y POLITICO

1.1. Población y geografía

La República Federal de Alemania está en el corazón de Europa. Limita con nueve países: Dinamarca al Norte, los Países Bajos, Bélgica, Luxemburgo y Francia en el Oeste, Suiza y Austria en el Sur y la República Checa y Polonia al Este. Esta situación central es aún más notoria desde el restablecimiento de la unidad estatal de Alemania el 3 de octubre de 1990.

El territorio de la República Federal de Alemania tiene una extensión de 357.000 km². La mayor distancia de Norte a Sur es de 876 km en línea recta, y de oeste a Este de 640 km. Los puntos extremos son List en la isla de Sylt en el Norte, Deschka en Sajonia al Este, Oberstdorf en Baviera al Sur y Selfkant (Renania del Norte-Westfalia) en el Oeste. Las fronteras de la República Federal de Alemania tienen una longitud total de 3.758 km.

La población de Alemania en el 2006 se estimó en 82.314.900 de habitantes.¹

Los paisajes alemanes son extraordinariamente variados. Cadenas montañosas de gran altura y pequeños cerros que alternan con algunas mesetas, terrenos escalonados, paisajes de colinas, montañas, lagos y extensas planicies. De norte a sur Alemania se divide en cinco grandes regiones naturales: la llanura del norte, la elevación de las montañas medias, las tierras escalonadas de las montañas medias sur- occidentales, las estribaciones sur-alemanas de los Alpes y los Alpes bávaros.

El clima de Alemania constituye un tipo de transición entre el marítimo (zona de vientos occidentales moderados y templados del Océano Atlántico) y el continental en la parte oriental. Las temperaturas no suelen experimentar grandes fluctuaciones. Se presentan precipitaciones a lo largo de todo el año. En invierno la temperatura media oscila entre 1,5°C en las tierras bajas y 6 grados bajo cero en las montañas. Los valores medios del mes de julio se sitúan en torno a los 18°C en las tierras bajas y los 20°C en los valles protegidos del sur.

Las excepciones son la cuenca superior del Rin, con un clima muy suave; la Alta Baviera, donde sopla regularmente el "Föhn alpino", un viento cálido y seco que provienen del sur; y el Harz, que constituye una zona climática propia, con sus vientos fríos, veranos frescos e inviernos con frecuentes y copiosas nevadas.

La distribución territorial de la población es muy desigual. El área metropolitana de

¹ Oficina Federal de Estadística de Alemania. Tomado el 21/08/07

Berlín, que a raíz de la unificación alemana experimentó un rápido crecimiento, cuenta en estos momentos con más de 4,3 millones de habitantes. En las cuencas industriales del Rin y del Ruhr, donde las ciudades se suceden unas a otras prácticamente sin solución de continuidad, viven más de once millones de habitantes, es decir, unos 1.100 por kilómetro cuadrado.

La zona Rin-Meno, con las ciudades de Frankfurt, Wiesbaden y Maguncia, la región industrial en el área del Rin-Neckar, con Mannheim y Ludwigshafen, el área económica en torno a Stuttgart y las aglomeraciones de Bremen, Colonia, Dresden, Hamburgo, Leipzig, Munich y Nuremberg/Fürth presentan asimismo un alto nivel de concentración urbana. Junto a estas regiones densamente pobladas existen otras con una densidad mínima, como por ejemplo las landas y las áreas lacustres y pantanosas de las llanuras del Norte de Alemania, el Eifel, el Bayerischer Wald, el Alto Palatinado, la marca de Brandeburgo y extensas zonas de Mecklemburgo-Pomerania Occidental.

La parte occidental de Alemania presenta una densidad de población mucho mayor que los cinco nuevos Estados Federados al Este del país. En estas regiones vive, en aproximadamente el 30 por ciento de la superficie, menos de la quinta parte (15,5 millones) de la población total de Alemania. De las 20 ciudades con más de 300.000 habitantes, dos están situadas en la parte oriental de Alemania.

Casi uno de cada tres habitantes de la República Federal vive en una de las 84 grandes ciudades de más de 100.000 habitantes, lo cual representa un total de aproximadamente 26 millones de habitantes. La mayor parte de la población vive en pueblos y ciudades pequeñas: casi 6,6 millones de personas viven en localidades de hasta 2.000 habitantes y 49,7 millones viven en municipios con cifras de población que oscilan entre los 2.000 y los 100.000 habitantes.

El alemán pertenece al grupo de las lenguas indoeuropeas, y dentro de éste al de las germánicas, y está lingüísticamente emparentado con el danés, el noruego y el sueco, así como con el holandés y el flamenco, pero también con el inglés.

1.2. Análisis de la Economía. ²

La economía alemana ha mostrado señales claras de recuperación tras la situación de casi estancamiento de los 5 años anteriores.

El fenómeno más alentador es que, tras años de debilidad de la demanda interna, en 2006 se experimenta un crecimiento del consumo, la inversión productiva y la construcción.

Crecimiento: Las primeras estimaciones para el año 2006 indican un crecimiento económico del 2,5%. Se trata del mejor dato desde el año 2000, y muy superior a la inicial previsión gubernamental del 1,6%.

Desde principios de 2006, la demanda interna tomó el relevo a la demanda externa. Esta situación se mantiene gracias al empuje de la inversión empresarial, que reacciona así a la fuerte. No obstante, la previsión para el 2007 es de una moderación del crecimiento, con una tasa del 1,4%.

Precios: La inflación interanual en noviembre de 2006 ha sido del 1,5%. La inflación media ha sido del 1,7%. En el año 2005 había sido del 2%. El factor más influyente en la tendencia bajista ha sido el descenso en los precios de la energía.

Desempleo: En diciembre de 2006 el número de parados se situó en 4.007.000, un 9,6% de la población activa. Se aprecia un claro descenso en la tasa de paro desde febrero de 2005, cuando marcó un máximo histórico del 12,6%, con más de 5 millones de parados. Se sigue dando una clara desigualdad entre el paro en los nuevos Länder (15,7%) y en los antiguos (8%).

Cuentas públicas: Déficit público: La previsión de la Administración Pública para 2006 es del 2,1%, lo que supondría cumplir con los criterios del Tratado de Maastricht, después de cuatro años seguidos de incumplimiento. Los buenos resultados se deben a unos ingresos fiscales mayores de los esperados, causados por el fuerte crecimiento económico. El déficit en el año 2005 había sido del 3,2%. La previsión para el año 2007 es del 1,5%.

El volumen de endeudamiento de las Administraciones Públicas en 2006 será aproximadamente del 68% del PIB, por encima del límite del 60%, fijado en Maastricht. La previsión para el año 2007 es del 67%.

Reformas Estructurales: El gobierno del anterior canciller, Gerhard Schröder, había aprobado un paquete de medidas con reformas del sistema sanitario y del mercado de trabajo, destacando el recorte del tiempo de percepción del subsidio de paro.

² Fuente: Alemania: Coyuntura Económica 2006 Oficina Económica y Comercial de la Embajada de España en Berlín. Tomado el 01/10/07

El nuevo gobierno de coalición aprobó en julio de 2006 la mayor reforma federal desde la creación de la RFA en 1949. De forma muy resumida, los Länder asumen mayores competencias en el campo de la educación, regulación de sus funcionarios y se aclaran las competencias en política de interior, medio ambiente, catástrofes. Se aclara igualmente el reparto de cargas en caso de multas por déficit excesivo (65% Federación, 35% Länder,). A cambio, se recorta la capacidad del Senado (Bundesrat, cámara de representación territorial) de bloquear leyes aprobadas por el Bundestag.

El gobierno ha enviado al Parlamento el proyecto de ley de la reforma sanitaria, que pretende mejorar la eficiencia del sistema. Está previsto que la reforma aumente ligeramente las cotizaciones, obligue al saneamiento de muchas mutuas y dé mayor cobertura a ciudadanos que actualmente carecen de ella.

Quedan pendientes las reformas en el mercado de trabajo (disminución de cotizaciones, implantación de un salario mínimo), el impuesto de sociedades (menor carga para las empresas) y la financiación regional (que no se alteró a pesar de los cambios en competencias comentados).

Tributos: En enero de 2005 culminó definitivamente la reforma fiscal iniciada en 1999. El tipo máximo del IRPF pasó del 45% al 42% y el mínimo del 16% al 15%. En enero de 2007 ha entrado en vigor finalmente la subida del IVA del 16% al 19%, pese a las presiones políticas y sociales en sentido contrario. También se ha eliminado la subvención a la adquisición de vivienda propia y el tratamiento beneficioso de que gozaban determinados fondos de inversión.

Balanza comercial. La balanza comercial alemana arrojaba hasta octubre de 2006 un saldo positivo de 134.820 millones de Euros, alrededor de un 6% del PIB. Alemania es el primer exportador mundial desde el año 2003, por delante de EE.UU. En torno a un 56% de las exportaciones y a un 51% de las importaciones corresponden al comercio con la UE-15. El grado de apertura de Alemania es cercano al 75%.

En 2006 se observa por primera vez en varios años que las importaciones crecen a mayor ritmo que las exportaciones, a medida que se recupera la demanda interna.

Balanza de Pagos. La balanza por cuenta corriente en los tres primeros trimestres de 2006 arrojó un balance positivo de 67.429 millones de euros, aproximadamente un 3% del PIB alemán.

Riesgo de no pago: AA ³

³ Fuente: Economist Intelligence Unit. Tomado en Octubre de 2007

Tabla 1 - Indicadores Económicos Alemania

Datos	2004	2005	2006
Población	82.500.800	82.438.000	82.314.900
Producto Interno Bruto a precios corrientes (US\$ Millones)	2.703.340	2.793.432	2.894.746
Variación del PIB (%) a precios constantes	1,60	1	3.1
PIB per- cápita a precios corrientes (US\$)	32.767	33.875	35.176
Tasa de Inflación (%)	-1,38	2,1	1.4
Tasa de Desempleo (%)	10,6	9	7.6
Tasa de Cambio (Euros /US\$)	0,8051	0,80453	0,79703
Tipo de Cambio Bilateral (Euro/\$ COL)	3261,98	2884,63	2958,46

Fuente: Oficina Federal de Estadísticas de Alemania (Federal Statistical Office Germany), Oanda

1.3. Análisis del Entorno Político

Nombre convencional:

República Federal de Alemania

Nombre local:

Bundesrepublik Deutschland

Sistema Político:

La Ley Fundamental de 1949 define la República Federal de Alemania como Estado Federal democrático y social.

Tras haber comprendido originalmente 11 Estados federados (Länder): Baden-Württemberg, Baviera, Berlín (Oeste), Bremen, Hamburgo, Hesse, Baja Sajonia, Renania del Norte-Westfalia, Renania Palatinado, Sarre y Schleswig-Holstein, desde el 3 Octubre 1.990, en virtud del Tratado de Unificación, la República Federal de Alemania abarca también el territorio de la anterior RDA distribuido en 5 nuevos Estados federados: Brandeburgo, Mecklemburgo-Pomerania Occidental, Sajonia, Sajonia-Anhalt y Turingia. Además, el Land de Berlín incluye el antiguo Berlín Este.

El poder legislativo reside en el Parlamento, que consta de dos cámaras: Bundestag y Bundesrat. Los 656 miembros del Bundestag (Congreso de diputados

federales) se eligen por sufragio universal de los ciudadanos mayores de 18 años para un período de 4 años. El elector dispone de dos votos, uno para un candidato y otro para un partido. La elección por mayoría simple de la mitad de los miembros del Bundestag se realiza por el voto al candidato individual. Para este voto hay 328 distritos electorales definidos de modo que todos tengan una población similar. El segundo voto se dirige a listas cerradas que presentan los partidos en cada uno de los 16 Länder.

Con el segundo voto se reparten, en proporción a los segundos votos, todos los diputados que corresponden a cada Land. Si el reparto proporcional da a un partido, más parlamentarios que los elegidos por votación directa, se añaden diputados a los obtenidos con el primer voto. Si el reparto proporcional da menos parlamentarios que los elegidos con el primer voto, el partido conserva los diputados elegidos y se amplía el número total de parlamentarios del Bundestag.

Para que los partidos puedan estar representados en el Bundestag deben obtener al menos 3 diputados por elección directa o, alternativamente, más del 5 % del total de segundos votos.

El Bundestag puede disolverse anticipadamente por el Presidente Federal, a propuesta del Canciller Federal, en caso de un voto de confianza denegado.

El Bundesrat (Consejo Federal) es la Cámara a través de la cual se institucionaliza la participación de los Estados federados en la legislación y administración del Estado federal. Sus miembros no se eligen directamente, sino que son miembros de los Gobiernos de los Länder y designados por éstos. A cada Estado federado le corresponde un número determinado de votos (mínimo 3, máximo 6), en función del número de habitantes; los votos de cada Land sólo pueden emitirse en bloque.

Disponen de derecho de iniciativa legislativa el Gobierno, el Bundestag y el Bundesrat. Las leyes las aprueba el Bundestag pero el Bundesrat puede intervenir en el proceso. La intervención es obligatoria en aquellos proyectos de ley que afectan a las competencias de los Länder (algo más del 50 % de las Leyes se encuentran en esta circunstancia, entre otras las que afectan a la mayor parte de los impuestos) y facultativa en los demás proyectos.

En las materias en que se requiere la aprobación del Bundesrat, el proyecto de Ley aprobado por el Bundestag puede aprobarse, sin modificación, por el Bundesrat o, en caso de desacuerdo, remitirse al comité de conciliación (Vermittlungsausschuß), que puede modificar incluso el proyecto de ley. Si, a pesar de los esfuerzos del comité, no hay acuerdo, el Bundesrat puede rechazar el proyecto e impedir su aprobación. Si el proceso de conciliación da fruto, el proyecto vuelve al Bundestag que se pronuncia exclusivamente sobre las enmiendas propuestas.

En materias en que no se requiere su participación, el Bundesrat dispone, sin

embargo, de derecho de veto. Así, tras intervención del comité de conciliación, puede vetar un proyecto ya aprobado por el Bundestag. Para revocar el veto del Bundesrat se requiere mayoría simple del Bundestag si el veto ha sido aprobado por mayoría simple o mayoría de dos tercios si el veto se ha aprobado por esa mayoría. (La experiencia demuestra que el Bundesrat raramente utiliza su derecho de veto).

Cuando el Bundestag está dominado por unos partidos y el Bundesrat por otros, como sucedía durante la época de Helmut Kohl, queda reducida la capacidad de acción del gobierno en las materias que requieren la aprobación del Bundesrat pues está obligado a negociar gran parte de sus iniciativas legislativas con la oposición.

La competencia legislativa se distribuye entre el Estado federal y los Länder del siguiente modo:

Los Länder tienen competencia legislativa siempre que la Ley Fundamental no la haya atribuido al Estado Federal. La Ley Fundamental distingue entre competencia legislativa exclusiva y concurrente del Estado Federal. A él le corresponde la legislación exclusiva, entre otras, en materia de asuntos exteriores, defensa, inmigración y emigración, extradición, sistema monetario, comercio y pagos exteriores, aduanas, ferrocarriles y tráfico aéreo, correos y telecomunicaciones. En estos terrenos, los Länder sólo pueden legislar si expresamente se les confiere la correspondiente competencia mediante Ley.

En el ámbito de la legislación concurrente, en cambio, los Länder tiene competencia para legislar mientras el Estado Federal no haga uso de su derecho de legislación, que puede ejercer sólo si las circunstancias demandan una legislación general para evitar discriminaciones o insuficiencias legislativas. Este amplio campo abarca, entre otras materias, diversos aspectos del derecho civil y penal, del ordenamiento judicial, del derecho de establecimiento de extranjeros, tenencia de armas, normativa de los sectores económicos, energía nuclear, derecho laboral, derecho inmobiliario, vivienda y transportes.

El Jefe de Estado es el Presidente Federal. Para su elección se reúne la Asamblea Federal, órgano constitucional que tiene solo esta función, y que se compone de los diputados del Bundestag y de un número igual de delegados elegidos por los parlamentos de los Estados federados. Su mandato es por un período de cinco años y puede ser reelegido una vez.

El Presidente Federal representa a la República en el terreno del derecho internacional y nombra y releva a los jueces federales, a los funcionarios federales, así como a los oficiales y suboficiales de las Fuerzas Armadas. Propone al Bundestag el candidato a Canciller Federal y, a propuesta de éste, nombra y destituye a los ministros federales.

Gobierno.

El Gobierno federal ejerce el Poder Ejecutivo. Se compone del Canciller Federal y los Ministros Federales. Sólo el Canciller es elegido por el Bundestag, a propuesta del Presidente Federal, mientras que los Ministros se nombran por el Presidente a propuesta del Canciller. Este decide, además, el número de departamentos ministeriales y el ámbito de competencia de cada uno de ellos. La Ley Fundamental le confiere al Canciller Federal la competencia directiva para determinar la política del Gobierno y responde de ella ante el parlamento. En el marco de estas líneas directrices, cada ministro federal dirige independientemente y bajo su responsabilidad personal los asuntos de su cartera.

Para la destitución de un Canciller Federal, la Ley Fundamental prevé como única posibilidad una "moción de censura constructiva", por la que el Bundestag tiene que elegir, con la mayoría de sus miembros, un sucesor en este cargo y solicitar al Presidente Federal que le nombre nuevo Canciller.

Principales partidos políticos y actividad parlamentaria

En el actual parlamento federal están representados seis partidos políticos que, ordenados por número de escaños, son los siguientes:

- SPD (Partido socialdemócrata).
- CDU (Unión cristianodemócrata).
- CSU (Unión cristiana social).
- Alianza 90/Verdes.
- FDP (Partido liberal democrático).
- PDS (Partido del Socialismo Democrático).

La constitución: La constitución se creó como una Ley Fundamental el 23 de mayo de 1949. En 1990, en virtud del tratado de unificación, se modificaron el preámbulo y el artículo final, por lo que desde el 3 de octubre de 1990 la Ley Fundamental rige para toda Alemania.

Sufragio: El sufragio en Alemania es universal. Puede votarse a partir de los 18 años de edad.

Coyuntura Política: Tras las elecciones de septiembre de 2005 se formó un gobierno de coalición entre el socialdemócrata SPD y la democristiana CDU (y su socio bávaro CSU), presidido por la democristiana Angela Merkel. El Gobierno de Angela Merkel consta de 8 miembros del SPD y 8 de CDU-CSU, incluida la canciller. Los ministerios de contenido económico se reparten entre los partidos de la coalición: Economía y Tecnología Michael Glos (CSU), Trabajo (Vicecanciller Franz Müntefering, SPD), Finanzas (Peer Steinbrück SPD), Transporte (Wolfgang Tiefensee, SPD), Medio ambiente (Sigmar Gabriel, SPD), Educación e Investigación (Annette Schavan, CDU).

En el primer semestre de 2007 Alemania ejerce la Presidencia de la Unión Europea. La canciller Angela Merkel ha declarado su intención de retomar el proceso de aprobación de la Constitución Europea.

1.4. Situación de la economía en la Zona Euro (UEM)⁴

En 2006 se intensificó el proceso de recuperación de la actividad del área iniciado en el segundo semestre de 2005. El crecimiento del PIB de la UEM, que rebasó las previsiones existentes al comienzo del año de manera sustancial, ascendió al 2,8%. Esta tasa, superior a la de expansión del producto potencial, fue, además, la más elevada desde el año 2000. En el transcurso del año, el incremento del PIB mostró un perfil ascendente, hasta alcanzar el 3,3% en el cuarto trimestre, impulsado, en parte, por algunos factores de naturaleza transitoria en la segunda mitad del ejercicio. En todo caso, el dinamismo de la actividad afectó a todas las partidas del gasto y propició la aceleración de la demanda de empleo.

La inflación del área se situó, tal como sucedió en el año anterior, por encima del 2%. Esta evolución respondió al comportamiento de los componentes más volátiles del índice y, en particular, al de bienes energéticos, de modo que la inflación subyacente permaneció, como en 2005, en el 1,5%. A lo largo del año comenzaron a vislumbrarse algunos indicios de transmisión del encarecimiento de los bienes energéticos a los precios de otros bienes, pero no se apreciaron efectos significativos sobre las demandas salariales. No obstante, los riesgos al alza sobre la inflación se fueron acrecentando en consonancia con la mejora de la actividad y el empleo. La actuación preventiva de la política monetaria contribuyó a mitigar estos riesgos al corregir gradualmente el carácter expansivo que las condiciones monetarias habían mantenido durante la prolongada fase de débil crecimiento económico.

En el terreno de las reformas estructurales, el balance del primer año completo de aplicación de la Agenda de Lisboa renovada resulta moderadamente satisfactorio. La perseverancia en este proceso resulta crucial para conseguir que se prolongue la actual fase expansiva, así como para facilitar el ajuste de los distintos países ante perturbaciones idiosincrásicas. En cuanto a la política fiscal, la mejora del ciclo económico determinó una sensible disminución de los déficits públicos de los países del área. Esta evolución favorable de los saldos presupuestarios observados comporta el riesgo de que los gobiernos interpreten erróneamente que la corrección de los desequilibrios estructurales de las cuentas públicas se ha hecho menos acuciante. Por el contrario, la actual coyuntura debe ser aprovechada para intensificar los esfuerzos de consolidación fiscal, pues es en las fases altas del ciclo cuando existe mayor margen de maniobra para adoptar

⁴ Fuente: Banco de España, Informe Anual 2006. Tomado el 01/10/07

reformas presupuestarias, que pueden conllevar, en el corto plazo, algún efecto moderador del crecimiento.

El crecimiento del PIB en 2006 superó en 1,3 puntos porcentuales (pp) la tasa registrada un año antes, lo que obedeció al incremento de las aportaciones tanto del saldo neto exterior como de la demanda interna —en especial de la inversión—, mientras que la variación de existencias continuó presentando una contribución nula al crecimiento del producto. El ritmo de expansión del consumo privado —que se aceleró en tres décimas, hasta el 1,8%— se vio impulsado por el creciente dinamismo de la renta real disponible. Esta variable se benefició del gradual aumento del ritmo de generación de empleo y, en menor medida, del mayor vigor de la remuneración por asalariado, y, en la segunda mitad del año, del abaratamiento del petróleo. Además, el crecimiento del gasto en consumo de los hogares superó al de la renta disponible, lo que supuso un retroceso adicional de la tasa de ahorro. En concreto, la revalorización de la riqueza financiera y no financiera de las familias y el fortalecimiento de la confianza de estos agentes, alentada por el retroceso de la tasa de desempleo, impulsaron también el consumo.

El notable avance de la formación bruta de capital fijo, cuya tasa de crecimiento superó a la del año anterior en 2,2 pp, hasta alcanzar el 4,9%, se extendió a todos sus componentes. Por agentes, la inversión empresarial se vio estimulada por el empuje de la demanda final —que se tradujo en un aumento significativo de la utilización de la capacidad instalada— y por el contexto propicio para la financiación del gasto, dada la firmeza de los beneficios, la sólida posición patrimonial del sector y el reducido coste del capital. Esto último se deriva del bajo coste de la deuda empresarial, en parte explicado por los estrechos diferenciales de los bonos corporativos y los niveles moderados —aunque crecientes— de los tipos de interés de los préstamos bancarios. Además, el aumento de la renta disponible de las familias y las favorables condiciones financieras impulsaron la demanda de inversión privada residencial, en tanto que, en varios países del área, se produjo una aceleración del gasto en inversión pública.

La demanda exterior también contribuyó al dinamismo de la actividad económica. Tras haber restado en el año anterior 0,3 pp al crecimiento del PIB, en 2006 realizó una aportación positiva de la misma magnitud. A pesar de la gradual apreciación que registró el tipo de cambio efectivo real del euro a lo largo del año, las ventas al exterior se incrementaron a tasas muy superiores a las de 2005, impulsadas por el vigor del comercio mundial, mientras que la aceleración de las importaciones, propiciada en gran parte por la recuperación de la demanda final, fue mucho menor. No obstante, se produjo un deterioro de la cuota de exportación de los productos del área en otros mercados y una mayor penetración de las importaciones.

La aceleración del producto de la UEM se hizo extensiva a todos sus países integrantes (excepto Grecia), en tanto que disminuyeron las divergencias entre las tasas de crecimiento. Destaca, en particular, la recuperación de la economía alemana. En cuanto a la composición del crecimiento, el aumento de la contribución del sector exterior, gracias a la mejora de las exportaciones, constituye un rasgo compartido por casi todos los países. Sin embargo, el incremento de la aportación de la demanda interna, excluidas las existencias, observada en el conjunto del área no fue una característica tan extendida, si bien sí se produjo en sus tres economías de mayor tamaño.

En 2006, las condiciones en el mercado de trabajo de la UEM experimentaron una notable mejora. Así, el empleo se incrementó, en media anual, un 1,4% (frente al 0,8% de 2005), mostrando un perfil de aceleración a lo largo del año. Este crecimiento fue, además, superior a lo que justificaría la evolución de sus determinantes fundamentales -principalmente, la actividad y los salarios reales- Asimismo, el comportamiento favorable de la ocupación se observó de forma generalizada en todos los sectores. Por otra parte, la tasa de paro se redujo en ocho décimas con respecto a la media de 2005. De acuerdo con algunas estimaciones, una parte sustancial de esta caída del desempleo obedeció a una disminución de su componente estructural, es decir, de la tasa de paro coherente con el mantenimiento de la tasa de inflación (NAIRU). Todos estos desarrollos podrían ser indicio de que las reformas laborales emprendidas en muchos países del área han comenzado a dar sus frutos. A pesar del mayor ritmo de avance del empleo, el fuerte crecimiento de la actividad del área dio lugar a una notable aceleración de la productividad, como consecuencia, fundamentalmente, de factores de naturaleza cíclica.

Tras el elevado dinamismo mostrado en 2006, las perspectivas para el presente ejercicio apuntan a que la actividad del área se expandirá a un ritmo algo más moderado, aunque previsiblemente por encima del crecimiento potencial. La consolidación de la mejora de los mercados de trabajo europeos, las favorables condiciones financieras y los altos beneficios empresariales sientan las bases para la continuación de la expansión de la demanda interna, en tanto que parece probable que los posibles efectos negativos de la subida del IVA en Alemania sobre la economía de este país se agoten en la primera mitad del año. Al mismo tiempo, las ventas al exterior se beneficiarán de la fortaleza del comercio mundial. Sin embargo, en el medio plazo persisten algunos riesgos a la baja para el crecimiento relacionados con la posibilidad de nuevos episodios de aumento de los precios energéticos, de una corrección desordenada de los desequilibrios globales, de una desaceleración más intensa de lo esperado en Estados Unidos y de un repunte del proteccionismo a nivel mundial.

El índice armonizado de precios de consumo (IAPC) de la UEM registró en 2006 un crecimiento medio del 2,2%, idéntico al experimentado en el ejercicio anterior. No obstante, el comportamiento de la inflación mostró dos fases claramente diferenciadas a lo largo del año. Así, mientras que hasta el mes de agosto se

mantuvo en niveles significativamente superiores a la referencia utilizada en la definición del objetivo de estabilidad de precios, en el último cuatrimestre del año la inflación de la UEM descendió por debajo del 2%, debido tanto a los efectos base derivados de la evolución del componente energético un año antes como a los menores precios del petróleo registrados en los últimos meses de 2006

Por el contrario, aunque la inflación subyacente —medida por el IPSEBENE— se mantuvo también constante en media anual con respecto a 2005 (en el 1,5%), mostró una tendencia suavemente ascendente a lo largo del año. Entre los componentes menos volátiles del IAPC, los precios de los bienes industriales no energéticos exhibieron una continuada aceleración, lo que pudo ser reflejo de la aparición de algunos efectos indirectos de los aumentos pasados del precio del petróleo y de otras materias primas.

Por países, la evolución de la tasa de crecimiento del IAPC en 2006 fue muy heterogénea: no varió en Francia e Italia, se redujo en Alemania, Bélgica, Austria, Grecia y Luxemburgo y se incrementó en los restantes países. Como resultado, la dispersión de las tasas medias de inflación dentro del área se elevó con respecto al nivel mantenido en los dos años anteriores, lo que obedeció, fundamentalmente, a la heterogeneidad de la evolución del componente de servicios de las tasas de inflación subyacente.

La tasa de crecimiento del deflactor de la demanda final aumentó ligeramente, hasta el 2,4%, debido a una mayor contribución del componente exterior, compensada parcialmente por la reducción de la aportación del componente interior. Esta, a su vez, fue consecuencia de la desaceleración de los costes laborales unitarios (CLU) y los impuestos indirectos netos, que permitió contrarrestar el mayor ritmo de avance del excedente bruto. La moderación del crecimiento de los CLU obedeció, a diferencia de lo ocurrido el año precedente, a la notable aceleración de la productividad del trabajo —gracias al elevado dinamismo de la actividad—, puesto que la tasa de aumento de la remuneración por asalariado se incrementó en seis décimas, en un contexto de notable recuperación del mercado de trabajo. No obstante, se observaron importantes diferencias por países en el comportamiento de los CLU. Así, en algunas economías (en particular, en España, Italia y Francia) esta variable avanzó a ritmos notablemente superiores a la media de la UEM.

En todo caso, en términos reales, la remuneración por asalariado aumentó nuevamente en 2006 a un menor ritmo que la productividad, gracias a la contención que siguió ejerciendo la holgura todavía existente en el mercado de trabajo —en la medida en que la brecha entre la tasa de paro y la NAIRU se mantuvo abierta— y a la persistencia de otros factores que han podido contribuir a la moderación salarial en los últimos años, relacionados con el proceso de globalización y con el uso creciente de tecnologías intensivas en capital. Esto

supuso una caída adicional de la participación de las rentas salariales en el valor añadido de la economía, que se observó en todos los países del área, con la excepción de Italia, y fue especialmente intensa en los casos de Alemania, Holanda y Finlandia. La expansión de los márgenes empresariales fue generalizada en los principales sectores de la economía. Destaca especialmente la aceleración que registraron en el sector de la construcción, mientras que mantuvieron su ritmo de avance en la industria y lo redujeron en los servicios de mercado.

En 2006, el déficit público agregado del área registró un notable descenso, hasta situarse en el 1,6% del PIB, nueve décimas menos que en 2005 y 1,4 pp por debajo del observado en 2003, año en el que el saldo negativo de las Administraciones Públicas de la zona del euro alcanzó su valor más elevado desde el inicio de la UEM. La mejora del saldo primario fue de magnitud análoga, puesto que los pagos por intereses no variaron como porcentaje del PIB.

De acuerdo con los cálculos de la Comisión Europea, los componentes cíclico y ajustado del ciclo económico contribuyeron en 3 y 6 décimas, respectivamente, a la disminución del déficit observada en el pasado ejercicio. Por su parte, el saldo estructural (esto es, el ajustado de ciclo, excluyendo las medidas temporales) mejoró en 0,9 pp, hasta situarse en el -1,1% del PIB. No obstante, es preciso considerar esta descomposición de la reducción del déficit en 2006 con las debidas cautelas, dadas las dificultades para estimar de modo preciso los efectos del ciclo económico sobre los saldos presupuestarios. En particular, estos cálculos tienden a sobrevalorar la fortaleza de la posición subyacente de las finanzas públicas en las etapas de repunte de la actividad económica. Ello se debe, en parte, a la utilización del supuesto de que la elasticidad de los ingresos fiscales frente al PIB nominal es aproximadamente igual a la unidad, cuando en numerosos países el crecimiento de la recaudación impositiva en 2006 superó holgadamente al del producto. Este aspecto está relacionado con la evolución favorable de algunos determinantes de las bases impositivas, tales como los beneficios empresariales, los precios de la vivienda y las cotizaciones bursátiles. Por países, la corrección de los saldos presupuestarios fue generalizada. Tan solo Italia registró un empeoramiento —de 2 décimas, hasta un déficit del 4,4% del PIB—, si bien ello se explica por determinados factores excepcionales que suponen 1,3 pp del saldo deficitario registrado. Entre los restantes países en situación de déficit excesivo, Alemania, Grecia y Portugal registraron mejoras muy sustanciales de sus saldos, tras las cuales el déficit descendió por debajo de la cota del 3% en los dos primeros países, mientras que se mantuvo muy por encima de ella en el tercero. Finalmente, aunque en Francia el ajuste fue más modesto, en enero de 2007, el Consejo ECOFIN consideró que la situación de déficit excesivo se había corregido, por lo que decidió derogar el correspondiente Procedimiento de Déficit Excesivo (PDE). Tal decisión se basó en el hecho de que el déficit se situara, por segundo año consecutivo, por debajo del umbral del 3% del PIB, a pesar de que tanto en 2005 como en 2006 esos resultados se apoyaron en el

recurso a medidas temporales. En los meses de febrero, junio y julio de 2006, la Comisión presentó al Consejo ECOFIN sendas comunicaciones relativas a los PDE abiertos a Italia, Portugal y Alemania. En los textos respectivos, la Comisión consideró que, a la luz de las medidas emprendidas por las autoridades, los tres países estaban bien encaminados hacia la corrección de los déficits excesivos en las fechas recomendadas por el Consejo (2007 en los casos italiano y alemán, y 2008 en el portugués) y que, en consecuencia, no era preciso el paso a las siguientes etapas del Procedimiento.

Los resultados presupuestarios de 2006, junto con la información de los Programas, permiten hacer un balance de la aplicación de la reforma del Pacto de Estabilidad y Crecimiento (PEC), dos años después de su adopción. Por un lado, la parte del Pacto orientada a lograr que los Estados miembros sometidos a un PDE reduzcan con rapidez sus desequilibrios parece haber funcionado adecuadamente, en la medida en que estos países han aplicado, en general, estrategias de corrección. Por otro lado, el éxito ha sido menor a la hora de conseguir que los países que no se encuentran en situación de déficit excesivo, pero que tampoco han alcanzado posiciones cercanas al equilibrio presupuestario, se aproximen hacia ellas con prontitud, pues los correspondientes programas no cumplen, en general, con la prescripción del PEC de disminuir los déficits estructurales al menos en un 0,5% anual del PIB.

La mejora de los resultados presupuestarios observada en 2006 no debe conducir a la complacencia, pues la capacidad de los países europeos para afrontar perturbaciones adversas a través del funcionamiento de los estabilizadores automáticos depende del margen de maniobra generado en las etapas favorables. La aparición de déficits excesivos en varios países del área durante el período reciente de bajo crecimiento económico tiene su origen en las políticas aplicadas al inicio de la UEM, cuando, en un contexto cíclico propicio, se interpretó que la posición presupuestaria subyacente era lo suficientemente sólida como para relajar el tono de la política fiscal. La necesidad de evitar la repetición de este error de política económica exige que se aproveche la actual coyuntura para corregir los déficits de forma más decidida, como ilustra la adopción de una perspectiva temporal más dilatada. Así, aunque en el pasado ejer cicio el déficit fue solamente tres décimas superior al 1,3% observado en 1999 —el primer año de la Unión Monetaria—, el superávit primario fue 1,3 pp inferior, lo que indica que, en este período, no se ha hecho uso del menor gasto por intereses para mejorar la situación de las finanzas públicas. Además, la consecución de posiciones presupuestarias saneadas constituye uno de los ingredientes necesarios para hacer frente a los retos planteados por el envejecimiento de la población, cuyo impacto sobre las cuentas públicas puede llegar a ser muy pronunciado si no se toman las medidas precisas.

Finalmente, el debate acerca del nivel y la composición de los ingresos y gastos públicos ha cobrado un mayor peso en las discusiones de política económica. En particular, en la vertiente del gasto cabe identificar dos líneas de actuación: su

reorientación hacia capítulos que favorezcan el crecimiento de la productividad de la economía (como la educación o las actividades de I+D) y el aumento de la eficiencia del gasto realizado en cada capítulo considerado individualmente, de forma que se alcancen los mismos objetivos con un volumen de recursos inferior.

En los últimos años, los países de la UEM han introducido, aunque con intensidad muy distinta, según los casos, reformas tendentes a favorecer un mayor grado de utilización del factor trabajo y a fomentar el crecimiento de la productividad. Ambas variables mejoraron su comportamiento en 2006, lo que se debió, fundamentalmente, a razones cíclicas, aunque es posible que las acciones emprendidas expliquen también una parte de esta evolución. En particular, los buenos resultados registrados por la economía alemana parecen indicar que las reformas emprendidas han podido favorecer, en alguna medida, la recuperación económica.

En todo caso, la bonanza cíclica no debe llevar a concluir que las reformas se han hecho menos acuciantes. En primer lugar, el margen para la mejora del empleo y la productividad continúa siendo elevado. Además, al aumentar la tasa de crecimiento potencial de la economía, las reformas estructurales contribuyen a asegurar la sostenibilidad de las finanzas públicas. Finalmente, para los países de la UEM, la flexibilidad de sus economías reviste una especial importancia, pues ayuda a acrecentar su capacidad de ajuste ante perturbaciones, al facilitar la reasignación de recursos entre empresas y sectores.

El impulso otorgado al proceso de reformas por el Consejo Europeo de marzo de 2005 estableció una división de roles entre los niveles comunitario y nacional, requiriendo, en particular, que, en el curso de aquel año, la Comisión y los Estados miembros presentaran, respectivamente, el Programa Comunitario de Lisboa (PCL) y los programas nacionales de reformas (PNR). En estos documentos se identifican, cada uno dentro de su ámbito de actuación, unos objetivos concretos y las políticas que deben permitir cumplirlos. Un año más tarde, en el otoño de 2006, tanto la Comisión como las distintas autoridades nacionales dieron a conocer sus primeros Informes de Progreso, en los que describen los avances realizados en la aplicación de sus respectivas estrategias de reforma. Sobre la base de estos informes, la Comisión presentó en diciembre de 2006 su valoración global del estado del proceso, juzgando, en particular, de forma favorable los avances en el desarrollo de los PNR, aunque reconociendo, al mismo tiempo, que estos han sido desiguales por países y por áreas de política económica.

Entre las medidas orientadas a permitir una mayor utilización del factor trabajo, los informes de progreso nacionales han hecho especial hincapié en las reformas introducidas en los sistemas impositivos y de prestaciones sociales, al objeto de acrecentar la participación. En algunas ocasiones, como en los casos de Alemania y Finlandia, las rebajas de las cotizaciones sociales y de los impuestos sobre las rentas laborales se han dirigido al conjunto de los trabajadores. En otros casos (como en Austria, Bélgica, Irlanda, Francia e Italia), las medidas afectan a determinados colectivos, tales como los parados de larga duración y los

trabajadores menos cualificados y con empleos de menor remuneración, los jóvenes y los de edad más avanzada.

Las reformas en los sistemas de prestaciones por desempleo y otras prestaciones sociales se han orientado al establecimiento de condiciones más estrictas de acceso a las mismas, a la reducción de la duración del período máximo de percepción y a la concesión de incentivos económicos a la aceptación de un nuevo puesto de trabajo. Entre los países que han introducido medidas en este sentido en 2006 se encuentran Holanda, Bélgica, Alemania, Finlandia y Portugal. En numerosos Estados miembros, la modificación de los rasgos del diseño de los sistemas de prestaciones sociales que desincentivan el empleo de los trabajadores de mayor edad ha constituido una prioridad. En concreto, en varios países se han tomado medidas para el retraso de la edad efectiva de jubilación, ya sea a través de la reducción de los incentivos financieros a la jubilación anticipada o del aumento del período de cotización que da acceso a la misma. Además, en algunos casos, se ha restringido la utilización de las prestaciones por desempleo o incapacidad laboral como vía alternativa al abandono prematuro del mercado de trabajo. Finalmente, en el caso alemán, se ha aprobado una elevación gradual de la edad legal de jubilación hasta alcanzar los 67 años en 2012.

En general, los informes de progreso prestan una menor atención a la reforma de otras características institucionales de los mercados laborales que pueden estar restringiendo la creación de puestos de trabajo, tales como la legislación de protección en el empleo, el elevado nivel de los salarios mínimos (en particular, para determinados colectivos de trabajadores) o los aspectos de la negociación colectiva, que provocan que los acuerdos salariales sean excesivos en algunas regiones o empresas; por ejemplo, a través de la práctica de la extensión de los convenios a trabajadores distintos de los que suscribieron inicialmente el acuerdo. Por su parte, las políticas requeridas para estimular la productividad del trabajo se orientan a reducir el grado de regulación de los mercados de productos, alentar el gasto en investigación y desarrollo y fomentar la inversión en capital humano. Por lo que respecta al primero de estos ámbitos, numerosos países han introducido medidas para alentar la competencia en el comercio minorista, han modificado la regulación que restringe la concurrencia en algunas profesiones y han simplificado la carga administrativa de las empresas (en particular, aligerando el procedimiento para la creación de nuevas compañías mediante la constitución de ventanillas únicas).

Con respecto a las políticas de I+D, las acciones puestas en práctica se han orientado, sobre todo, a la utilización del gasto público como palanca para impulsar el gasto privado, mediante la concesión de incentivos fiscales y ayudas directas o la promoción de iniciativas conjuntas de cooperación entre agentes públicos y privados. Además, en varios países se han creado agencias independientes de evaluación de la calidad de las instituciones investigadoras públicas y se han acometido reformas de estas últimas tendentes a condicionar en mayor grado la financiación concedida a la calidad de los proyectos presentados. Por último, en cuanto a la acumulación de capital humano a través del sistema educativo, la atención se ha centrado en aspectos tales como la formación

continua y el aumento de la flexibilidad de los recorridos educativos. Junto con la dimensión nacional, las actuaciones contenidas en la Agenda de Lisboa incluyen intervenciones a nivel comunitario en aquellos ámbitos en los que, o bien los beneficios de las acciones centralizadas exceden a los de las tomadas a nivel nacional o bien la distribución de costes y beneficios entre los distintos países no es uniforme, lo que dificultaría que las medidas fueran adoptadas por parte de los Estados miembros individualmente. Estas acciones, que se encauzan básicamente a través del PCL, incluyen ámbitos tales como el mercado único, la política de competencia y la política comercial, abarcando el diseño de las prioridades estratégicas, donde la iniciativa corresponde a la Comisión Europea, y de la regulación pertinente y los instrumentos de financiación necesarios, ámbitos en los que, en la mayoría de los casos, la responsabilidad compete no solo a la propia Comisión, agente impulsor de las propuestas, sino también al Consejo y al Parlamento Europeo, que son los que deben adoptar los correspondientes actos legislativos.

Entre los procesos legislativos cuya aprobación culminó en 2006 cabe destacar la Directiva de servicios. El grado de competencia en este sector es comparativamente inferior al que se registra en el caso de las manufacturas, lo que se debe, en parte, al menor grado de comerciabilidad transfronteriza de los servicios. No obstante, también responde a la existencia de obstáculos administrativos y legales que impiden que una empresa del sector desarrolle su actividad en un país distinto del de origen. La Directiva tiene por objeto favorecer la competencia transfronteriza a través de la eliminación de esas barreras. No obstante, el texto finalmente aprobado excluye la posibilidad de que la prestación de servicios pueda producirse sin un establecimiento previo en el país de destino. Además, el documento incluye, junto con un catálogo de sectores a los que las disposiciones no son aplicables, la posibilidad de que los Estados miembros definan un conjunto de servicios de interés general que quedarían también fuera del ámbito de aplicación de la Directiva. Tras la aprobación, resulta deseable que, dado el potencial de aumento de productividad que ofrece este sector, la transposición de la directiva a la legislación nacional, que debe tener lugar antes de diciembre de 2009, se produzca a la mayor brevedad posible.

En el terreno de las industrias de red, la relevancia de la desregulación viene dada no solo por el peso individual del sector, sino, además, por su importancia para la competitividad del resto de la economía. En general, los avances han sido limitados en los mercados de gas y electricidad, que, en una mayoría de países, siguen aquejados de un grado de competencia insuficiente que se manifiesta en elevados niveles de concentración e integración vertical y sistemas de precios regulados que mantienen el poder de mercado de los operadores dominantes. El Consejo Europeo aprobó en marzo de 2007 un plan de acción que reafirma la voluntad de constituir un verdadero mercado único energético europeo, proporcionando un impulso adicional a la interconexión de los mercados nacionales. La integración de los mercados financieros europeos ha continuado

progresando merced al desarrollo de la estrategia diseñada en el Plan de Acción de los Servicios Financieros. No obstante, los avances son aún limitados en algunas áreas, entre las que se encuentran los mercados minoristas —incluyendo la persistencia de trabas a las operaciones transfronterizas— y algunos elementos de la infraestructura de los mercados, tales como los sistemas de pagos, compensación y liquidación. Las iniciativas en este último ámbito se desarrollan en el recuadro 4.2. En cuanto a las políticas de impulso a la innovación, en 2006 culminó la aprobación del Séptimo Programa Marco para la Investigación y el Desarrollo Tecnológico, que constituye el instrumento básico para financiar esas actividades en el período 2007-2013, y se fundó el Instituto Europeo de Tecnología. Sin embargo, la creación de la patente comunitaria, que tiene por objeto facilitar y abaratar la protección de nuevas invenciones, continúa bloqueada. Además, la Comisión ha adoptado iniciativas en el terreno de la reducción de los costes administrativos y la simplificación del entorno regulatorio y ha anunciado que presentará una iniciativa legislativa hacia el final de 2008 para la elaboración de una base común del impuesto de sociedades. Por otro lado, en 2006 no se realizaron progresos en áreas importantes para favorecer la movilidad de los trabajadores, como la posibilidad de transferir los derechos de pensiones y la eliminación de las limitaciones al reconocimiento mutuo de las cualificaciones profesionales. Finalmente, en la primavera de 2007, la Comisión presentó su segundo informe sobre la aplicación del Plan de actuación a favor de las tecnologías medioambientales, instrumento clave en el marco de la lucha contra el cambio climático para fomentar el liderazgo europeo en el desarrollo de innovaciones en este terreno.

El balance del primer año completo de aplicación de la estrategia de Lisboa renovada es moderadamente alentador. La introducción de los PNR ha dotado a las políticas estructurales de un marco consistente para su diseño y aplicación y ha tendido a fortalecer el compromiso de los agentes sociales de cada país con las reformas. No obstante, es preciso que estas sean adoptadas de forma decidida, pues la experiencia muestra que, en aquellos casos en que las medidas se han introducido de forma dubitativa —e incluso dando lugar a retrocesos posteriores—, se han aminorado sus efectos positivos, lo que a su vez ha alentado el escepticismo.

La aparición de riesgos al alza sobre la estabilidad de precios, en un contexto de condiciones monetarias muy holgadas y de afianzamiento de la recuperación económica iniciada a mediados de 2005, motivó que la política monetaria del área adoptara de forma gradual un tono menos acomodante en el curso del año. En todo caso, el BCE tuvo que enfrentarse a un escenario complejo, debido a la incertidumbre existente en relación con la evolución del precio del petróleo y de sus posibles efectos adversos —directos e indirectos— sobre la inflación y el crecimiento económico del área.

La recuperación de la demanda interna permitió que el mayor dinamismo de la

actividad económica en la UEM adquiriera un carácter más sostenible, siendo, además, más equilibrado en su distribución por países y ramas productivas. De esta forma, tanto el Eurosistema como la mayoría de los organismos internacionales llevaron a cabo sucesivas revisiones al alza en sus previsiones de crecimiento del área, hasta tasas superiores a la potencial. Por otro lado, como se ha comentado anteriormente, la inflación fue muy dependiente de la evolución del precio del petróleo, de modo que, durante los ocho primeros meses del año, la tasa de variación interanual del IAPC se mantuvo por encima del 2%, nivel de referencia en la definición de estabilidad de precios utilizada por el BCE. Aunque a partir de septiembre las caídas en el precio del crudo y el efecto base de su encarecimiento en el verano de 2005 dieron lugar a una reducción significativa de la inflación, hasta niveles inferiores al 2%, persistió durante todo el año el riesgo de empeoramiento de las perspectivas inflacionistas asociado a las posibles consecuencias de las pasadas alzas en el precio del petróleo sobre la formación de precios y salarios de la economía, así como a la eventualidad de que tuvieran lugar aumentos mayores de los anticipados de los impuestos indirectos y de los precios regulados.

En este contexto, a medida que avanzaba el año, el BCE fue constatando la necesidad de ajustar el carácter acomodante que las condiciones monetarias habían mantenido durante la prolongada fase de débil crecimiento económico, lo que se tradujo en sucesivas elevaciones de una cuantía de 25 puntos básicos (pb) de los tipos de interés oficiales —en siete ocasiones desde diciembre de 2005, hasta situarse en marzo de 2007 en el 3,75%. Tras el primer aumento, los dos siguientes se produjeron en intervalos de tres meses. Sin embargo, a partir del verano, a la luz de su evaluación de las condiciones macroeconómicas, el Consejo de Gobierno imprimió una cadencia mayor al ajuste del tono de la política monetaria, de forma que los tres incrementos posteriores tuvieron lugar cada dos meses. La última decisión de esta naturaleza (tomada en marzo de 2007) fue adoptada de nuevo tres meses más tarde de la que le precedió. Con todo, los tipos de interés se han mantenido en niveles moderados en todos los plazos, tanto en términos reales como nominales, por lo que, a pesar de la retirada de parte de la holgura existente, las condiciones monetarias continúan siendo propicias para la prolongación de la etapa expansiva de la economía. La evolución de los tipos de mercado indica que las decisiones de política monetaria adoptadas fueron anticipadas por los mercados. Además, la credibilidad de los objetivos de la autoridad monetaria siguió viéndose reflejada en los indicadores de perspectivas de inflación a medio plazo, que se mantuvieron anclados en niveles compatibles con el objetivo de estabilidad de precios.

A lo largo del ejercicio, la consolidación de la fortaleza de la actividad económica y la incertidumbre acerca de la magnitud de la transmisión de las subidas de los precios del petróleo a la tasa de inflación del área determinaron un progresivo incremento de los tipos de interés en los mercados monetarios en todos los plazos. Aunque en la primera mitad del año la pendiente positiva de la curva de

rendimientos de este mercado tendió a acrecentarse, desde el comienzo del verano los aumentos fueron menos acusados en los plazos más largos, lo que ha motivado un progresivo aplanamiento de la curva, de forma que, a finales de mayo de 2007, el diferencial entre los tipos a un año y a un mes se situaba en torno a 45 pb.

En los mercados de deuda, las rentabilidades de los bonos a largo plazo mostraron una evolución ascendente en 2006, lo que pudo reflejar, probablemente, el optimismo creciente de los participantes en los mercados acerca de las perspectivas de crecimiento del área. Al mismo tiempo, el diferencial entre los tipos de la deuda a largo y corto plazo se fue reduciendo progresivamente, sin llegar a hacerse negativo, al contrario de lo ocurrido en Estados Unidos. En marzo de 2007, el rendimiento del activo a 10 años se situaba en el entorno del 4%.

Al compás del ascenso de los tipos de interés oficiales y de mercado, también aumentaron paulatinamente en el transcurso del año los tipos de interés aplicados por las entidades de crédito a las operaciones realizadas con su clientela. No obstante, el encarecimiento del coste del crédito fue compatible con su permanencia en niveles bajos en comparación histórica.

De este modo, las condiciones de financiación continuaron siendo muy favorables, lo que se reflejó asimismo en el mantenimiento de los rendimientos de los bonos corporativos en niveles reducidos.

En los mercados de renta variable del área se prolongó la sostenida tendencia alcista iniciada en la primavera de 2003, de modo que, en el conjunto del ejercicio, el índice EURO STOXX amplio creció por encima del 20%, revalorización superior a la observada en las bolsas de otros países desarrollados. Las cotizaciones se vieron impulsadas por la evolución favorable de los beneficios empresariales, tanto observados como esperados. La bonanza bursátil apenas se vio alterada a lo largo del ejercicio, salvo en un episodio transitorio que se registró entre los meses de mayo y junio, y que, en ausencia de alteraciones en los determinantes fundamentales, podría venir explicado por un aumento de la incertidumbre —como atestigua el fuerte incremento de la volatilidad— y, tal vez, por un incremento de la percepción de riesgo de los participantes en los mercados. A finales de febrero de 2007 se desencadenó un episodio análogo, aunque de menor duración.

A lo largo del pasado año y primeros meses de 2007, el tipo de cambio del euro continuó la tendencia a la apreciación iniciada a finales de 2005, hasta acumular una revalorización en el entorno del 6% en términos efectivos nominales y de más del 10% frente al dólar y al yen. En el caso de la moneda norteamericana, tal evolución pudo venir sustentada en la creciente evidencia de fortalecimiento de la actividad económica en el área, en contraposición a los indicios de desaceleración en Estados Unidos. Por su parte, la debilidad del yen parece explicarse, al menos parcialmente, por el abultado diferencial negativo de rendimientos de los activos japoneses, que habría favorecido estrategias de endeudamiento en la moneda

nipona al objeto de financiar la adquisición de activos más rentables denominados en otra divisa.

El agregado M3 cobró un dinamismo creciente a lo largo de 2006, que se ha prolongado en los primeros meses de 2007. En particular, M3 creció en diciembre de 2006 casi dos puntos por encima de su tasa al inicio del año. Ello fue el resultado de la aceleración de los depósitos a plazo, en tanto que los depósitos a la vista experimentaron una notable pérdida de dinamismo. Esta evolución divergente resulta coherente con el diferente grado de respuesta de sus rentabilidades a la elevación de los tipos de interés oficiales. En consonancia con la persistencia de costes reducidos del endeudamiento y con el dinamismo de la actividad económica, los préstamos concedidos por las instituciones financieras y monetarias mostraron una notable fortaleza en 2006. La tasa de crecimiento interanual de esta variable, que había cerrado el ejercicio precedente en el entorno del 9%, repuntó al comienzo de 2006, hasta situarse en marzo por encima del 11%, nivel en el que se mantuvo hasta los meses finales del año, cuando tendió a moderarse ligeramente, en consonancia con su encarecimiento. Los préstamos otorgados a empresas y familias registraron una evolución divergente. Los primeros alcanzaron a finales de año la tasa de expansión más elevada desde el inicio de la UEM —en torno al 13%—, y su vigor coexistió con la abundancia de la generación interna de recursos, en tanto que el crecimiento de la financiación a través de valores, incluida la emisión de acciones, fue mucho más modesto. De acuerdo con la Encuesta de Préstamos Bancarios, la aceleración del crédito se explica, sobre todo, por la necesidad de financiar la inversión productiva, aunque también contribuyeron otros factores de naturaleza financiera (ligados a la actividad de fusiones y adquisiciones). En el caso de los hogares, el ritmo de expansión de los préstamos fue debilitándose a lo largo del año, lo que se debió al componente destinado a la financiación de vivienda, afectado por la moderación de la demanda y de los precios de los activos inmobiliarios en algunos países del área. En todo caso, la evolución de los flujos de préstamos dio lugar a un aumento moderado de las ratios de endeudamiento de empresas y familias.

2. COMERCIO EXTERIOR

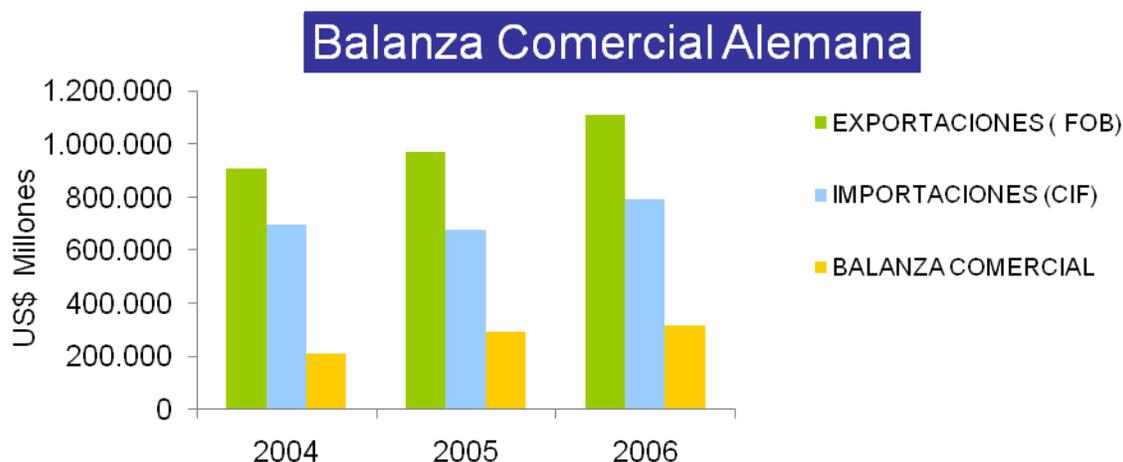
2.1. Análisis del comportamiento de la Balanza Comercial ⁵

Tabla 2 - Balanza Comercial de Alemania

COMERCIO EXTERIOR	US\$ millones 2004	US\$ millones 2005	US\$ millones 2006
EXPORTACIONES (FOB)	908.557	970.026	1.111.134
IMPORTACIONES (CIF)	696.073	679.183	792.584
BALANZA COMERCIAL	212.484	290.844	318.551

Fuente: Cálculos Proexport con base en los datos de EUROSTAT.

Gráfica 1 - Balanza Comercial Alemania



Fuente: EUROSTAT

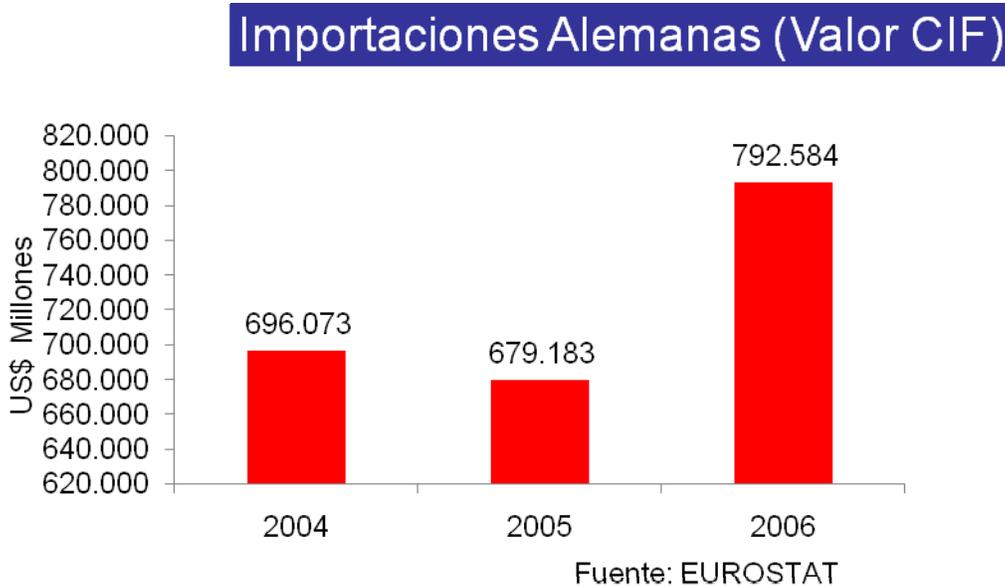
La balanza comercial de Alemania en los últimos tres años se ha incrementado su saldo positivo al pasar de US\$ 212.484 millones en el año 2004 a US\$ 318.551 millones en el año 2006. El crecimiento de la balanza durante el período fue de un promedio anual de 21,06%, y de 9,53% en el último año.

⁵ Fuente: EUROSTAT Tomado el 24/10/07.

2.1.1. Importaciones⁶

Las importaciones han registrado una tendencia creciente durante los últimos tres años al pasar de US\$ 696.073 millones en 2004 a US\$ 792.584 millones en 2006 para un crecimiento promedio anual del 7,02%. Para el año 2006 las importaciones registraron un aumento de 16,70 % frente a 2005.

Gráfica 2 - Importaciones de Alemania



Principales productos importados

Entre los principales productos importados por Alemania durante el año 2006, se destacaron los aceites crudos de petróleo con un 6,83 % de participación frente al total importado; aviones y demás vehículos aéreos de peso superior a 15.000 kg con una participación del 1,72 %; los demás vehículos de turismo y principalmente diseñados para el transporte de personas de cilindrada superior a 1500 cc pero inferior a o igual a 2500 cc, incluidos station wagon con una participación del 1,50%; Aparatos de Trasmisión con una participación del 1,39% y vehículos de turismo y principalmente diseñados para el transporte de personas de cilindrada superior a 1500 cc pero inferior a o igual a 2500 cc, excepto los de la partida 8702, con una participación del 1,35%, entre otros. Los diez principales productos representan el 18,15% del total importado.

⁶ Fuente: EUROSTAT

Tabla 3 - Principales Productos de Importación

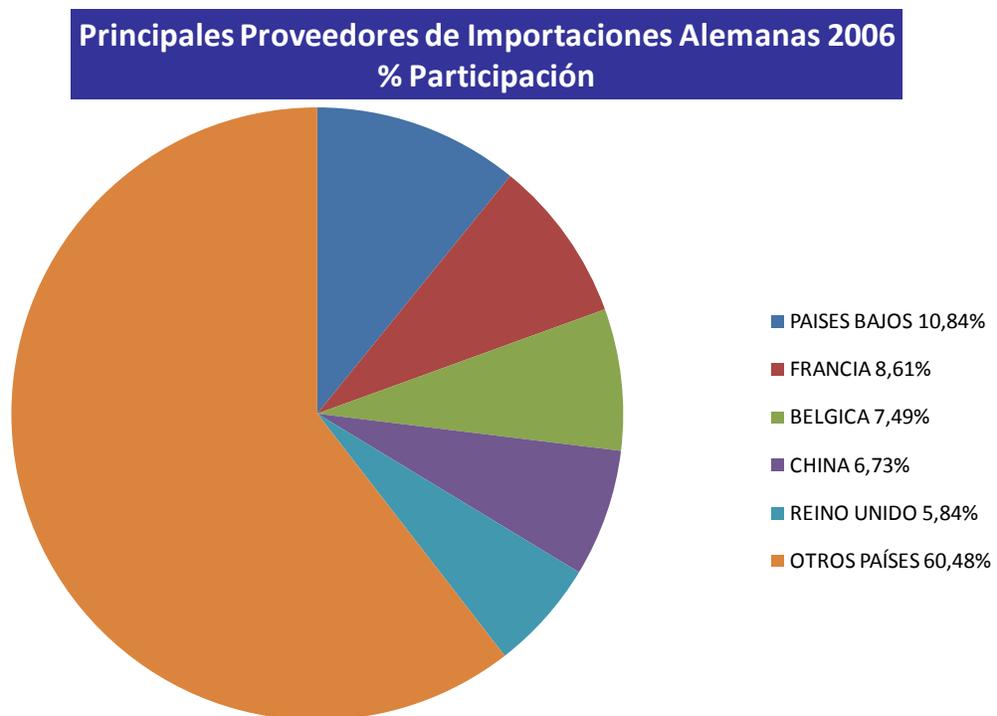
Posición	PRODUCTO	US\$ (CIF) 2005	US\$ (CIF) 2006	PART.(%) 2006
27090090	LOS DEMAS ACEITES CRUDOS DE PETROLEO O DE MINERALES BITUMINOSOS	43.158.585.950	54.112.126.596	6,83
88024000	AVIONES Y DEMÁS VEHÍCULOS AÉREOS, DE PESO EN VACÍO SUPERIOR A 15 000 KG	11.932.383.510	13.654.423.721	1,72
87032319	LOS DEMAS VEHICULOS AUTOMOVILES PRINC. P. TRANSPORTE DE PERSONAS, DE CILINDRADA SUPERIOR A 1 500 CM 3 PERO INFERIOR O IGUAL A 2500 CM3	-	11.895.403.234	1,50
85252020	APARATOS DE TRASMISION	-	11.044.472.145	1,39
87033219	VEHICULOS AUTOMOVILES PROYECTADOS PRINCIP. P. EL TRANSP. DE PERSONAS, DE CILINDRADA SUPERIOR A 1 500 CM 3 PERO INFERIOR O IGUAL A 2 500 CM 3	10.038.394.391	10.665.955.269	1,35
30049019	MEDICAMENTOS COSTITUIDOS DE PRODUCTOS MEZCLADOS O SIN MEZCLAR PARA USOS TERAPEUTICOS O PROFILACTICOS	8.020.058.737	9.272.152.302	1,17
30039090	LOS DEMAS DE LOS DMS MEDICAMENTOS . P. USOS TERAPEUTICOS O PROFILACTICOS, SIN DOSIF. NI ACOND. P. LA VENTA AL POR MENOR	8.189.669.857	9.121.299.109	1,15
88033000	PARTES DE AEROPLANOS O HELICOPTEROS	6.238.915.930	8.632.014.928	1,09
84733090	PARTES Y ACCESORIOS PARA MAQUINAS AUTOMATICAS DE PROCESAMIENTO DE DATOS DE LA PARTIDA 8471	6.920.912.635	8.603.291.698	1,09
84713000	MAQUINAS DE PROCESAMIENTOS DE DATOS	5.086.885.657	6.841.940.014	0,86
	SUBTOTAL	99.585.806.666	143.843.079.016	18,15
	OTROS PRODUCTOS	579.596.876.215	648.740.748.519	81,85
	TOTAL IMPORTACIONES	679.182.682.881	792.583.827.535	100,00

Fuente: Cálculos Proexport con base en los datos de EUROSTAT. Tomado el 24/10/07

Socios de Importación

Entre los países proveedores de las importaciones se encuentran principalmente los socios comunitarios. Los principales socios de Importación de Alemania en el 2006 fueron: Países Bajos con 10,84%, seguido por Francia con 8,61%, Bélgica con 7,49%, China con 6,73%, Reino Unido con 5,84%, Estados Unidos con 5,62% Italia con el 5,39%, Austria con el 4,12%, Suiza con el 4,06% y Rusia con el 3,17%. Estos concentran el 61,87% de las importaciones alemanas. Colombia participa apenas en un 0,06% dentro de los socios de importación alemanes.

Gráfica 3 - Principales Socios Proveedores de Alemania

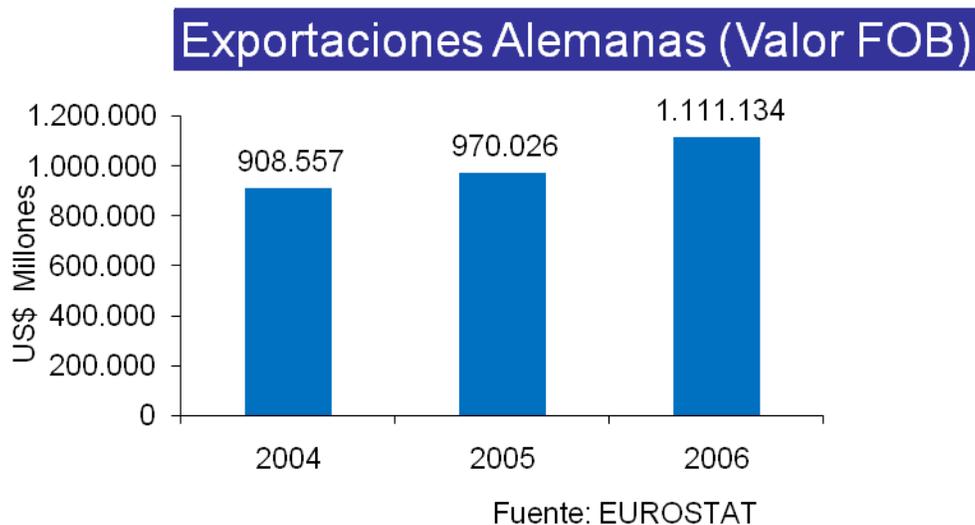


Fuente: EUROSTAT

2.1.2. Exportaciones ⁷

Las exportaciones presentaron una tendencia creciente durante los últimos tres años al pasar de US \$ 908.637 millones en 2004 a US \$ 1.124.234 millones en 2006. Para el año 2006 las exportaciones registraron un incremento de 15,03 % frente al año anterior.

Gráfica 4 - Exportaciones de Alemania



Principales Productos de Exportación de Alemania

Entre los principales productos exportados por Alemania en 2006 se encuentran: los coches y vehículos para el transporte de personas de hasta 3000 cc con una participación del 3,69% ;frente al total exportado; coches y vehículos para el transporte de personas de mas de 3000 cc, con una participación del 2,59%; los

⁷ Fuente: EUROSTAT.

demás vehículos de motor de cilindrada superior a 1500 cm³ pero inferior o igual a 2500 cm³ con 2,49%; seguidos por los demás medicamentos constituidos por productos mezclados o sin mezclar para uso terapéutico o profiláctico para venta al por menor con 2,13% aviones y demás vehículos aéreos, con un 1,55%; entre otros.

Tabla 4 - Principales Productos de Exportación de Alemania

Posición	Producto	US\$ (FOB) 2005	US\$ (FOB) 2006	PART.(%) 2006
87032319	COCHES DE TURISMO Y DEMAS VEHICULOS AUTOMOVILES PROYECTADOS PRINCIP. P. EL TRANSP. DE PERSONAS, DE CILINDRADA SUPERIOR A 1 500 CM 3, PERO INFERIOR O IGUAL A 3 000 CM 3	36.335.949.650	40.998.628.659	3,69
87032410	COCHES DE TURISMO Y DEMAS VEHICULOS AUTOMOVILES PROYECTADOS PRINCIPALMENTE PARA EL TRANSPORTE DE PERSONAS, DE CILINDRADA SUPERIOR A 3 000 CM 3 NUEVOS	26.475.945.736	28.739.609.550	2,59
87033219	LOS DEMAS VEHICULOS DE MOTOR DE CILINDRADA SUPERIOR A 1500 cm ³ PERO INFERIOR O IGUAL A 2 500 cm ³	-	27.680.777.386	2,49
30049019	LOS DEMAS DE LOS DEMAS MEDICAMENTOS CONSTITUIDOS POR PRODUCTOS MEZCLADOS O SIN MEZCLAR, PREPAR. P. USOS TERAPEUTICOS O PROFILACTICOS, DOSIF. O ACOND. PARA LA VENTA AL POR MENOR	20.078.242.962	23.652.092.142	2,13
88024000	AVIONES Y DEMAS VEHICULOS AEREOS, DE PESO EN VACIO SUPERIOR A 15 000 KG.	12.366.267.359	17.277.506.493	1,55
85252020	APARATOS DE TRASMISION	-	10.689.694.240	0,96
87089998	PARTES Y ACCESORIOS DE TRACTORES	7.242.558.070	8.250.841.248	0,74
87033319	LOS DEMAS VEHICULOS CON MOTOR DE EMBOLO (PISTON) DE ENCENDIDO POR COMPRESION (DIESEL O SEMIDIESEL).	-	6.942.046.096	0,62
84099900	LAS DEMAS PARTES INDENTIFICABLES COMO DESTINADAS, EXCLUSIVA O PRINCIP. A LOS MOTORES DE EMBOLO (PISTON) ALTERNATIVO Y MOTORES ROTATIVOS, DE ENCENDIDO POR CHISPA (MOTORES DE EXPLOSION) y MOTORES DE EMBOLO DE ENCENDIDO POR COMPRESION (MOTORES DIESEL O SEMIDIESEL	6.200.294.343	6.393.582.425	0,58
84733090	PARTES Y ACCESORIOS PARA EQUIPOS AUTOMATICOS DE PROCESAMIENTO DE DATOS U OTROS EQUIPOS DE LA PARTIDA 8471.	-	6.341.406.221	0,57
	SUBTOTAL 10 PRODUCTOS	108.699.258.120	176.966.184.460	15,93
	LOS DEMAS PRODUCTOS	861.326.964.644	934.168.267.192	84,07
	TOTAL EXPORTACIONES	970.026.222.764	1.111.134.451.652	100,00

Fuente: Eurostat

Socios de Exportación

Entre los socios de exportación de Alemania en 2006, encontramos en la misma tendencia que los socios proveedores, de mantener vínculos comerciales dentro de la Comunidad Económica Europea. Los 10 principales socios de exportación alemanes son: Francia con 9,68%, Estados Unidos con 8,60%, Reino Unido con 7,31%, Italia con 6,72%, Países Bajos con 6,22%, Bélgica con 5,53%, Austria con 5,47% España con 4,73%, Suiza con 3,83% y Polonia con un 3,25%. Estos concentran el 61,34% del total de exportaciones. Colombia participa apenas con un 0,08%.

Gráfica 5 - Principales Destinos de Exportación de Alemania



Fuente: Eurostat

2.2. Análisis del Intercambio Bilateral con Colombia ⁸

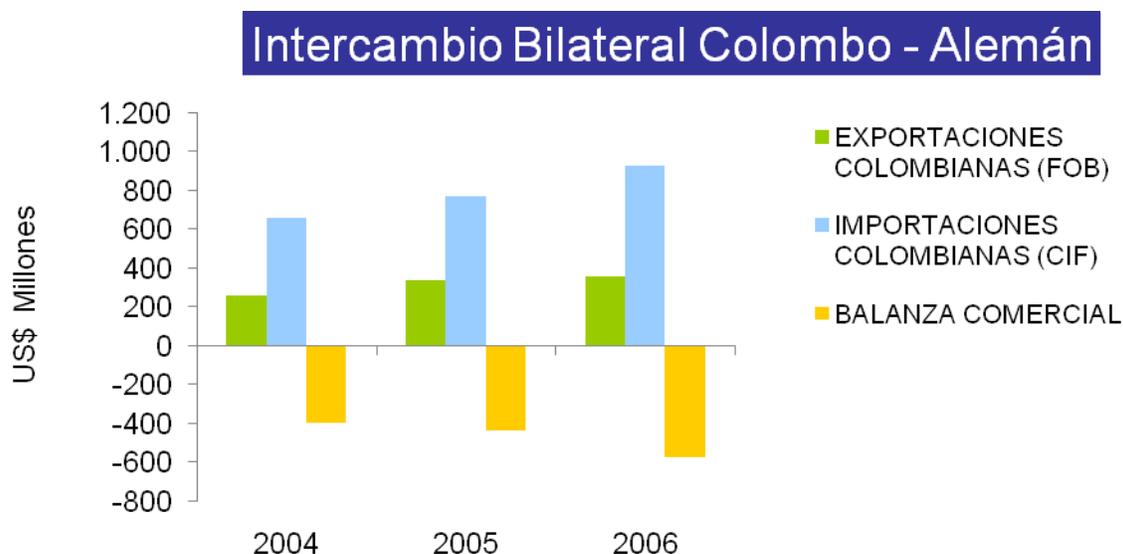
Tabla 5 - Intercambio Comercial Colombo – Alemán

COMERCIO EXTERIOR	Millones de US\$ 2004	Millones de US\$ 2005	Millones de US\$ 2006
EXPORTACIONES COLOMBIANAS (FOB)	265	339	360
1.Exportaciones Tradicionales (FOB)	157	220	228
2. Exportaciones No Tradicionales (FOB)	108	119	132
IMPORTACIONES COLOMBIANAS (CIF)	661	774	933
BALANZA COMERCIAL	-396	-434	-573

Fuente: Departamento Administrativo Nacional de Estadística - DANE.

La balanza bilateral entre Alemania y Colombia ha presentado déficit creciente en los últimos tres años, al pasar de US\$ 396 millones en 2004 a US\$ 573 millones en el último año. Esto representó un crecimiento promedio del déficit de la balanza comercial en los últimos tres años, equivalente al 21,24%, acentuado este déficit en el 2006 con un crecimiento del 31,84% frente al 2005.

Gráfica 6 - Intercambio Comercial Colombo – Alemán



Fuente: DANE

⁸ Fuente: Departamento Administrativo Nacional de Estadística – DANE. Tomado el 26/08/07.

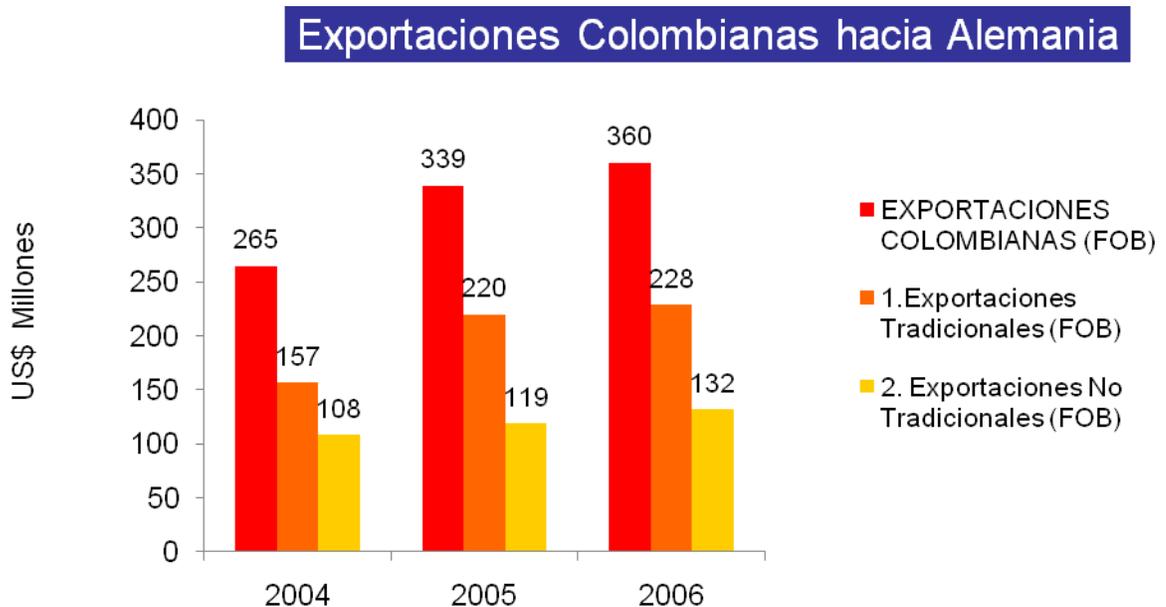
2.2.1. Exportaciones Colombianas hacia Alemania

Las exportaciones colombianas totales hacia Alemania, han registrado una tendencia creciente durante los tres últimos años al pasar de US\$ 265 millones en el 2004 a US\$ 360 millones en 2006, para un crecimiento promedio anual del 15,82% durante el período. Sin embargo para el año 2006, las ventas aumentaron por debajo del promedio anual del periodo analizado representando apenas un 6,26% frente al 2005

Las ventas de productos tradicionales representaron el 63,37% de las exportaciones totales y crecieron en promedio un 19,04% en los últimos tres años y un 3,83% en el 2006 con respecto al año anterior.

Por otro lado, las exportaciones No Tradicionales representaron el 36,63% de las exportaciones totales. Han tenido un crecimiento sostenido en los últimos tres años equivalente a un promedio anual del 10,48 %. En el año 2006 las exportaciones no tradicionales crecieron un 10,75% frente al año anterior.

Gráfica 7- Exportaciones Colombianas hacia Alemania



Fuente: DANE

Entre los productos de nuestro país más apetecidos por el mercado alemán, encontramos: banano con una participación respecto al total exportado de No tradicionales de 41,30%; extractos de café con un 6,79%; aceite de palma en bruto con 6,78%; demás claveles frescos con 5,56%; frutas tropicales (uchuvas) entre otros.

Tabla 6 - Principales Productos colombianos exportados a Alemania

Posición	Descripción	FOB (US\$) 2005	FOB (US\$) 2006	Part. (%) 2006
0901119000	LOS DEMAS CAFES SIN TOSTAR, SIN DESCAFEINAR	201.205.394	200.856.844	55,73
0803001200	BANANAS O PLATANOS FRESCOS DEL TIPO CAVENDISH VALERY	49.244.818	64.450.029	17,88
2701120010	HULLAS TERMICAS	18.766.826	27.529.726	7,64
2101110000	EXTRACTOS, ESENCIAS Y CONCENTRADOS DE CAFE	8.096.522	9.224.509	2,56
0810905000	UCHUVAS (UVILLAS) (PHYSALIS PERUVIANA) FRESCAS	6.180.208	6.809.164	1,89
6203420000	PANTALONES LARGOS, PANTALONES CON PETO, PANTALONES CORTOS (CALZONES) Y SHORTS DE ALGODON, PARA HOMBRES O NIÑOS, EXCEPTO LOS DE PUNTO	6.062.276	6.089.387	1,69
0603101900	LOS DEMAS CLAVELES FRESCOS, CORTADOS PARA RAMOS O ADORNOS	6.632.733	4.978.362	1,38
0603104000	ROSAS FRESCAS, CORTADAS PARA RAMOS O ADORNOS	3.449.129	3.723.163	1,03
1511100000	ACEITE DE PALMA EN BRUTO	8.077.886	3.157.109	0,88
7007210000	VIDRIO DE SEGURIDAD FORMADO VIDRIO CONTRACHAPADO, DE DIMENSIONES Y FORMATOS QUE PERMITAN SU EMPLEO EN AUTOMOVILES, AERONAVES, BARCOS U OTROS VEHICULOS	1.207.128	2.312.201	0,64
	SUBTOTAL	308.922.920	329.130.493	91,32
	OTROS PRODUCTOS	30.278.675	31.302.924	8,68
	TOTAL EXPORTACIONES	339.201.595	360.433.417	100,00

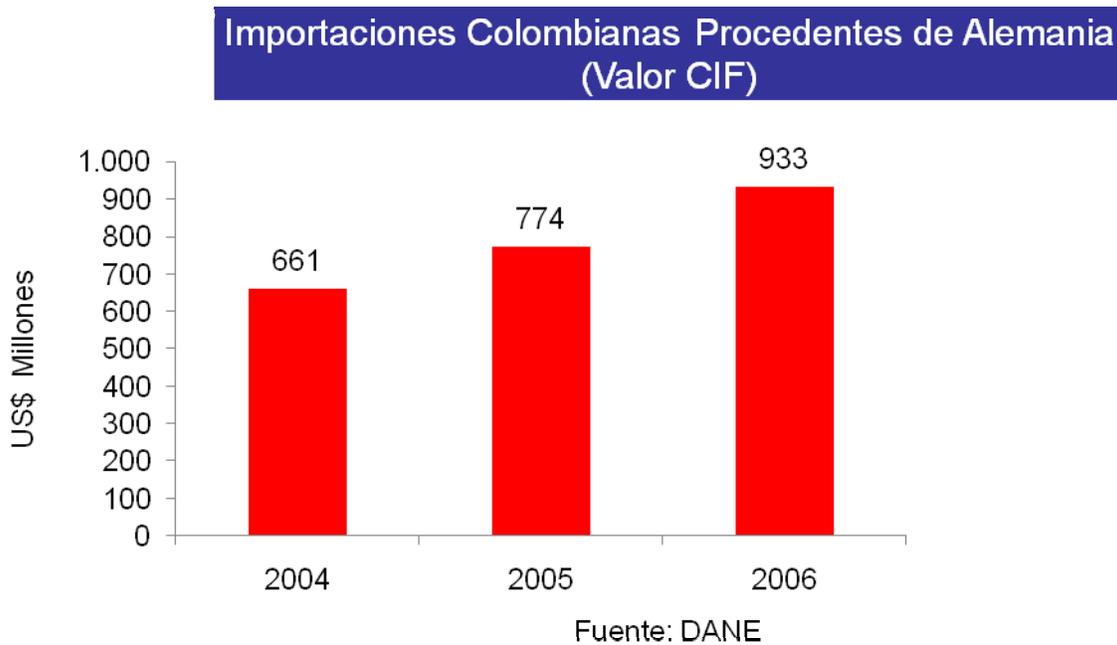
Fuente: DANE.

Entre los productos no tradicionales que presentaron incrementos en las exportaciones en 2006 frente al año anterior, se encuentran: Vidrios de seguridad con un aumento del 92%; Las rosas frescas con un aumento del 8% y las Uchuvas con un incremento del 10%, entre los principales. Redujeron sus exportaciones principalmente el aceite de palma en un 61% y los demás claveles frescos en un 25%, entre los más importantes.

2.2.2. Importaciones colombianas procedentes de Alemania

Las importaciones provenientes de Alemania han presentado una tendencia creciente durante los últimos tres años al pasar de US\$ 661 millones en 2004 a US\$ 933 millones en 2006, para una variación promedio anual de 18,96%. Para el año 2006 las importaciones registraron un incremento de 20,62% frente al año anterior.

Gráfica 8 - Importaciones Colombianas desde Alemania



3. LA UNION EUROPEA ⁹

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 continúa en ampliación de sus 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.

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;
- 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.

⁹ Fuente: Página Institucional de la Unión Europea www.europa.eu.int Tomado el 02/10/2007.

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 COMERCIALES ¹⁰

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 articula 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).

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

- 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)
- Reforzar la estabilidad económica y política del área mediterránea (Acuerdos de Asociación Euromediterráneos)
- 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 & Cooperatióón 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 Mas 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 Euromediterránea 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 Euromediterráneos 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

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 ESPECIALES ¹¹

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.

¹¹Fuente: Exportar a la Unión Europea – CBI. Legislación Unión Europea. 04/10/05.

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 ¹²

Desde el 1° 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 1° de enero de 2005**, se están haciendo exigibles los requisitos en materia de **Trazabilidad**, con lo cual los exportadores de alimentos y piensos (alimentos para animales) deberán

¹² Fuente: Documento: Europa exige Trazabilidad a los alimentos, Proexport – Colombia. 17/05/2005.

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.

Para mayor información consultar la página web de Proexport: www.proexport.com.co, consultar: Europa exige trazabilidad a los alimentos.

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).

Cuotas

Las cuotas son restricciones en la cantidad de importaciones o exportaciones, y son utilizadas para regular la oferta. Las cuotas más comunes son las de tipo cuantitativo, clasificadas dentro del AMF. Este sistema de cuotas será eliminado a partir del 1 de enero de 2005.

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 esta 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

Con la nueva directiva de seguridad en los productos, se busca que solamente los productos que cumplan con las normas de salud y seguridad puedan circular en la UE.

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 preocupación creciente por la preservación y protección medioambiental ha obligado a la UE a establecer nuevas normas en esta área.

Uno de los fundamentos de la política medioambiental de la UE son los tratados globales, en particular la Agenda 21 del Acuerdo de Río de Janeiro y "El Quinto Programa de Acción sobre Medio Ambiente" (1993-2000) donde se pone el énfasis en buscar soluciones en la raíz de los problemas medioambientales. Dentro de la lista de productos afectados, se encuentran los productos alimentarios frescos, alimentos elaborados, químicos, productos farmacéuticos, productos de piel, productos de madera, textiles y confecciones, productos eléctricos y mecánicos y productos minerales. Areas especialmente sensibles, son los niveles de residuos de los pesticidas, los aditivos alimentarios, presencia de metales pesados y de contaminantes, el uso de químicos, las maderas tropicales duras, la contaminación del aire y el agotamiento de recursos no renovables.

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 Ángel" 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 de consulte:

<http://export-help.cec.eu.int/thdapp/taxes/MSServlet?languageId=ES>,

Introduzca el código arancelario del producto de interés, el país de origen (Colombia), el país destino (Alemania) y podrá 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, que para el caso de Alemania, se basa en el "German Packaging Act", con el cual se busca reducir el impacto de los empaque al medio ambiente, y regula el empaque para el

transporte, el empaque secundario, y empaque para ventas.

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.

Para el año 2000, los países miembros de la Unión Europea, a excepción de Irlanda, Portugal y Grecia, esperan reciclar entre el 50% y 65%, de los empaques. También se busca reducir la presencia de Metales pesados como plomo, cadmio, mercurio y cromo de 600 ppm en 1998 a 100 ppm en el 2001.

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 (Para el caso de Alemania, en alemán).

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.

6. MERCADEO DE PRODUCTOS Y SERVICIOS

6.1. Distribución

En Alemania no existe normativa vinculante que obligue a un proveedor a utilizar un determinado canal de distribución. De ahí que la venta de productos o servicios se realice mediante la distribución directa o indirecta.¹³

Cuando la venta es directa, el fabricante suministra su producto sin mediación del comercio, directamente al consumidor o usuario final. En los últimos años ha venido cobrando notoria importancia el marketing a través de "Filiales de empresa productora", ya sean firmas distribuidoras propias o unidades de producción con sus correspondientes organizaciones de ventas. La filial propiedad de la empresa permite intensificar la comercialización, aunque resulta más costosa que una representación independiente.

Los elevados costos de acceso al mercado en Alemania han llevado a primer plano las modalidades de venta indirecta en el caso de los productos industriales. El exportador puede encomendar la distribución y venta de sus productos al comercio independiente (comercio importador, comercio mayorista y minorista) o a intermediarios como agentes comerciales, comisionistas y representantes exclusivos (negociantes por cuenta propia). En Alemania existen varias firmas comerciales especializadas en la importación de mercadería extranjera y su venta subsiguiente a productores o comerciantes nacionales. Para obtener más información detallada, consultar a la Asociación Nacional del Comercio Mayorista y Minorista Alemán.

6.2. Esquemas de negocio

El esquema de negocio más apropiado, depende del tipo de producto, consideraciones financieras, y otros factores como el tamaño del mercado, potencial de ventas a largo plazo, y la necesidad de promoción, posicionamiento o servicio del producto.

- Sucursales o subsidiarias
- Franquicias: Aunque el termino de "Franquicias", nos es totalmente conocido en Alemania, negociaciones de este tipo se ha realizado por décadas, bajo el termino de "Concesiones"
- Importadores Generales: La mayor parte de las importaciones alemanas, se realizan a través de casas importadoras, importadores mayoristas y otros

¹³ Fuente: Alemania su Socio Comercial. Oficina Federal sobre el Comercio Exterior. Tomado el 03/03/04.

- importadores-distribuidores
- Importadores especializados
- Brokers, representantes, u otros agentes de ventas: No compran directamente, se encargan de atender al comprador y trabajan con una comisión, según el tipo de producto
- Consumidor final: Equipos de considerable valor son vendidos directamente al comprador final

6.3. Técnicas de mercadeo

Para ingresar al mercado alemán con éxito, se requieren productos innovativos, de alta calidad y estilo moderno. El precio no es un factor determinante para el comprador alemán, inclusive para el caso de materias primas, ya que los fabricantes alemanes, se preocupan por su producto final y la reputación que logran, al ofrecer un excelente servicio a sus clientes.

El mercado alemán se caracteriza por ser un país de regiones y estados descentralizados, y los consumidores de cada región tienen gustos muy diferentes. Una empresa que desee ingresar al mercado alemán, debe considerar este aspecto en su estrategia de mercadeo y de los canales de comercialización. Se debe tener en cuenta que la principal competencia, son las empresas alemanas, y para contrarrestar esta desventaja, hay que tener un producto de alta calidad, con un excelente servicio y un precio competitivo.

Los estándares de seguridad y de medio ambiente para entrar al mercado alemán son bastante exigentes, y es muy importante antes de exportar a este mercado conocer con exactitud las exigencias de calidad para el correspondiente producto, y obtener los análisis y certificados respectivos.

Las Ferias juegan un papel fundamental y único en el mundo como instrumento de mercadeo en Alemania. Existe un consenso general que las ferias en Alemania, es la forma más efectiva de introducir nuevos productos a este mercado.

7. FORMAS DE ORGANIZACIÓN DE LOS NEGOCIOS

7.1. Fundación de empresas

Todas las modalidades que ofrece el derecho mercantil son aplicables a la fundación de empresas en Alemania, El derecho empresarial alemán distingue entre sociedades de capital (sociedad de responsabilidad limitada, sociedad anónima y sociedad comanditaria por acciones) y sociedades personalistas (sociedad colectiva, sociedad en comandita, sociedad tácita) ¹⁴ .

La modalidad empresarial más generalizada en la República Federal de Alemania es la Sociedad de Responsabilidad Limitada (GmbH). Su base jurídica la constituye la Ley sobre sociedades de responsabilidad limitada.

La GmbH es una sociedad capitalista con personalidad jurídica propia. Sus socios participan con aportaciones al capital social fraccionado en participaciones, sin responder personalmente de las deudas sociales.

Para fundar una GmbH basta incluso con una sola persona. También las personas jurídicas pueden ser socios de una GmbH. El capital social no debe ser inferior a 50.000 DM. La aportación mínima de cada socio ha de ser de 500 DM. A los efectos del registro es preciso abonar por lo menos la mitad del capital social (25.000 DM), incluidas aportaciones en especie. En el caso de las sociedades unipersonales, la aportación debe ser inmediata y completa. Las aportaciones en especie deben ir acompañadas de un informe especial, como el que estipula el derecho de sociedades anónimas, para que el tribunal de registro pueda proceder a su evaluación.

Para fundar una GmbH es indispensable una escritura social notariada. La sociedad entra en vigor solamente con su inscripción en el Registro Mercantil. Los socios fundadores responden personalmente de los negocios que realicen en la fase preparatoria. La firma (razón social) de la GmbH debe proceder del objeto de la sociedad o de los nombres de los socios. La razón social debe incluir siempre el agregado, "de responsabilidad limitada".

La facilidad de su fundación y la sencillez de su estructura hacen de la GmbH la forma jurídica más apropiada para empresas extranjeras que desean limitar el riesgo de sus operaciones al capital invertido por ellas mismas en la República Federal de Alemania.

La Sociedad Anónima es la forma societaria predestinada para las tareas

¹⁴ Fuente: Alemania su Socio Comercial. Oficina Federal sobre el Comercio Exterior. Tomado el 03/03/04

económicas de gran envergadura, ya que brinda sobre todo las bases jurídicas necesarias para la integración internacional de diferentes compañías.

Cinco socios es el mínimo indispensable para fundar una sociedad anónima. El capital inicial no ha de ser inferior a 100.000 DM a reunir con la emisión de acciones cuyo valor nominal mínimo asciende a 50 DM. Las acciones pueden emitirse al portador o a la razón social.

A efectos de fundar una sociedad anónima (AG) es necesario un estatuto legalizado por un notario o por un tribunal. La AG asume personalidad jurídica solamente con su asiento en el Registro Mercantil. La razón social de una AG se deriva por regla general del objeto de la compañía y debe contener la denominación, Aktiengesellschaft (AG) (Sociedad Anónima).

El registro, que debe verificarse en el juzgado municipal (tribunal de registro) competente para la sede de la sociedad, sólo es posible en caso que las aportaciones hayan sido debidamente pagadas. Si las aportaciones son en efectivo, la suma mínima a pagar equivale a la cuarta parte del monto nominal. Las aportaciones no dinerarias, en cambio, deben ser completas.

Aparte de la fundación de firmas autónomas, cualquiera que sea su forma jurídica, existe la posibilidad de establecer *sucursales o filiales* no independientes.

La sucursal, que por lo demás no está reglamentada por la ley, es una empresa físicamente separada de la central. Posee cierta independencia que generalmente se traduce en una gerencia, contabilidad, balance y capital social propios. Tiene su propia sede y un fuero propio, pero carece de personalidad jurídica.

Las filiales poseen el carácter de establecimientos comerciales de todo punto de vista dependientes con respecto a la casa principal en la que funciona la administración central. Las filiales pueden ser, entre otras cosas, almacenes de suministros o plantas fabriles pertenecientes a una empresa y físicamente alejadas de la sede administrativa.

La distinción entre sucursal y filial es relevante para saber si se procede o no a su inscripción en el Registro Mercantil. El registro es obligatorio sólo cuando se trata de sucursales genuinas. La mencionada distinción es también significativa para comprobar si un establecimiento está sujeto al derecho tributario, pues de ello dependen sus deberes impositivos.

Joint-venture Las inversiones pueden efectuarse asimismo a través de una empresa de riesgo compartido. Esas empresas mixtas están muy generalizadas en el ámbito de la U.E.

El derecho societario alemán no contiene cláusulas particulares para la fundación de una empresa de riesgo compartido. Los socios nacionales y extranjeros son

socios de una joint-venture como lo serian de cualquier otra compañía. En las sociedades de capital responden sólo con su aportación: en las sociedades personales, es posible limitar la responsabilidad de los socios comanditarios, de modo que sólo uno de ellos (el socio colectivo) asuma la plena responsabilidad. No existe ningún tope a las participaciones, ni trámites de autorización. La fundación de una nueva firma presupone únicamente el asiento de la escritura constitutiva notarial en el Registro Mercantil.

Los hechos básicos referentes a cada empresa comercial y las modificaciones de los mismos deben quedar asentados en el Registro Mercantil. Existen disposiciones específicas para las sociedades capitalistas en la Ley de régimen jurídico de sociedades anónimas y en la Ley de sociedades limitadas. Así por ejemplo, para inscribir una sociedad limitada es preciso indicar la razón social y la sede, el objeto, el monto del capital inicial, la fecha de cierre del contrato societario y el nombre del gerente. Se ha de anotar asimismo la designación de un apoderado, así como la cuantía de los poderes delegados al gerente de una GmbH o a los miembros de la junta directiva de una AG.

7.2. Regulaciones Fiscales

Desde el punto de vista de la administración de empresas, los impuestos a pagar en Alemania se dividen en impuestos sobre la propiedad e impuestos sobre las transacciones.

Los impuestos patrimoniales son una categoría tributaria relacionada con la propiedad, el capital y la renta. Figuran entre ellos el impuesto sobre la renta, la contribución industrial, el impuesto de sociedades, la contribución territorial y el impuesto sobre el patrimonio. Los impuestos sobre las transacciones cubren las operaciones de tráfico jurídico y económico, como por ejemplo el impuesto sobre el valor añadido/IVA (excepción hecha del IVA a las importaciones) y el impuesto sobre la adquisición de bienes Inmuebles.

La recaudación fiscal se distribuye, según categorías, entre la Administración Federal, los estados federados y los municipios.

7.2.1. Legislación tributaria Internacional

Los acuerdos bilaterales sobre doble imposición garantizan que una persona sujeta a obligación tributaria en dos Estados no sea gravada por partida doble con respecto al mismo objeto imponible y por el mismo espacio de tiempo. La gran mayoría de las normas concertadas en los acuerdos sobre doble imposición se basan en recomendaciones de la OCDE.

La República Federal de Alemania ha firmado con alrededor de 60 países acuerdos preventivos de una doble imposición en el área de las rentas y el patrimonio. Existen otros acuerdos de ese tipo en otras áreas (impuesto de sucesiones, impuesto sobre automóviles en tráfico internacional).

Para mayor información sobre organización de los negocios en Alemania puede consultar: <http://www.invest-in-germany.de/en/>.

8. LEY DE INVERSION EXTRANJERA

8.1. Marco Legal y Condiciones Generales

El gobierno alemán promociona la inversión extranjera activamente en Alemania. Una muestra de este interés alemán es que el Presidente de la organización de negocios más influyente de Alemania, Bundesverband Deutschen Industrie (BDI), anteriormente dirigió una de las más grandes subsidiarias estadounidenses. Las compañías extranjeras generalmente sufren los mismos o similares problemas de la inversión que las empresas domésticas, como son: las proporciones de impuesto de ingresos marginales altas, leyes obreras inflexibles, y regulaciones pesadas. La ley alemana trata a las empresas extranjeras de la misma manera como lo hace con las empresas alemanas.¹⁵

En 1956 El Tratado Americano de Amistad, Comercio y Navegación, FRG, permite a los inversores americanos el trato nacional. Alemania hace parte del Comité de la OCDE sobre Inversión y Empresas Multinacionales (CIME). Bajo la ley alemana, las compañías extranjeras registradas en el FRG como un GmbH (compañía de obligación limitada) o un AG (compañía accionaria) se trata sin ninguna diferenciación de las compañías alemanas. No hay ningún requisito de nacionalidad especial para directores o accionistas, ni los inversores necesitan registrar la intención de su inversión ante alguna entidad gubernamental.

El Tratado también mantiene el movimiento libre de capital entre el EE.UU. y Alemania. Alemania aplica el Código de OCDE de los Movimientos Importantes y las Transacciones Invisibles (CMIT). Así mismo la ley económica extranjera de Alemania contiene una provisión para la imposición de restricciones en los flujos de la inversión privada directa en cualquier dirección por razones de política extranjera, intercambio extranjero, o de seguridad nacional; ninguna vez se ha impuesto tal restricción. En semejante caso teórico, el gobierno federal consultaría primero con los Bundesbank y los gobiernos de los estados federales. No hay autoridad absoluta para proteger o bloquear la inversión extranjera directa.

8.2. Modalidades de Inversión

- Fundación de una empresa, en propiedad exclusiva o con socios nacionales o extranjeros
- Adquisición de una empresa existente
- Adquisición de participantes empresariales
- Fundación de una empresa mancomunada
- Dotación de una empresa, de una filial o de unidades productivas con bienes

¹⁵ Fuente: NTDB y Alemania su Socio Comercial. Oficina Federal sobre el Comercio Exterior. Tomado el 17/03/04.

de equipo o con subsidios, concesión de créditos.

8.3. Promoción económica

8.3.1. Promoción económica de los antiguos estados federados

Ayudas financieras

Dentro del programa regional del PRE dirigido a fomentar las inversiones de las PYMES en regiones necesitadas de promoción económica se otorgan créditos destinados a establecer, ampliar, racionalizar a fondo y reestructurar empresas.

En el marco del programa de participaciones del PRE, las explotaciones del sector industrial y comercial pueden obtener participaciones, subvencionadas por el Estado, de manos de sociedades accionistas con vista a extender su capital propio o consolidar su posición financiera para costear los siguientes proyectos prioritarios:

- proyectos de cooperación
- Innovaciones
- reconversiones y cambio estructural
- creación, ampliación, racionalización sistemática o reestructuración de empresas.

El fondo especial del PRE sirve también para financiar el programa de creación de empresas del Banco Alemán de Compensación de Cargas. Son objeto de promoción las inversiones (durante los ocho años posteriores a la entrada en operaciones), siempre que sirvan para asegurar o afianzar una empresa independiente.

Los proyectos de inversión a largo plazo que sirven para establecer, afianzar o ampliar las PYMES son objeto de fomento a través del programa del Kreditanstalt für Wiederaufbau (KdW) para la pequeña y mediana empresa.

Siempre y cuando las empresas no dispongan de suficientes garantías, el gobierno federal y los estados federados conceden fianzas en relación con los créditos destinados a financiar medidas de mejoramiento y consolidación de la competitividad de las PYMES, a sufragar la creación de empresas y a adquirir participaciones. El monto máximo de la fianza asciende a 1 millón de DM.

Para los bienes nuevos de capital fijo adquiridos o fabricados después del 31 de diciembre de 1987 es posible solicitar amortizaciones especiales del 20% como complemento de la amortización directa o de la amortización constante a

desgravar en el año de adquisición o fabricación y en los cuatro años siguientes.

Fomento a la Investigación y el desarrollo

El programa crediticio del Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW) y del Ministerio Federal de Investigación y Tecnología ayuda a las PYMES (con facturaciones anuales inferiores a los 50 millones de DM) para que puedan aplicar nuevas tecnologías e implementar innovaciones del producto.

El propósito del programa de participación tecnológica del KfW y del Ministerio Federal de Investigación y Tecnología es fortalecer la base del pasivo propio de las empresas jóvenes de elevado insumo tecnológico. Para posibilitar la financiación de las inversiones y los medios de explotación necesarios para labores de investigación y desarrollo (y la preparación de la producción hasta el lanzamiento de productos, procesos o servicios nuevos) se facilitan créditos de refinanciación a bancos y sociedades de accionistas (hasta 1 millón de DM).

Programa conjunto "Mejora de la estructura económica regional"

Siendo un instrumento de promoción del desarrollo económico regional, el programa conjunto para las regiones involucradas está abierto a todas las empresas que venden la mayor parte de su producción en mercados suprarregionales.

Son objeto de fomento la creación, ampliación, reconversión o racionalización sistemática de empresas industriales o comerciales (incluidas las del sector turístico), así como su adquisición o su traslado. Son susceptibles de promoción todos los costes de inversión, salvo los costes de adquisición inmobiliaria y del parque automotor. El propósito fundamental es que la inversión promovida ayude a crear empleos competitivos y permanentes

La promoción comprende:

- Subvenciones a la inversión, cuyo monto oscila entre el 12 % y el 18% del volumen de inversiones susceptible de promoción, más una ayuda especial de 20.000 DM por cada empleo creado con un alto coeficiente de capital por la empresa beneficiaria.
- Fianzas (para caso de pérdida) por parte de los estados federados frente a los que el gobierno federal asume una garantía máxima del 50 %, según el caso, con 20 millones de DM como suma tope.

Otras medidas de promoción

En el marco de los programas medioambientales del PRE, se costean inversiones destinadas a establecer y ampliar instalaciones técnicas en los sectores de:

- Tratamiento de afluentes.

- Control de la contaminación atmosférica, eliminación de residuos,
- Ahorro energético.

En Alemania occidental es objeto de promoción el asesoramiento en torno a todos los problemas económicos, técnicos, financieros y organizativos de la gestión empresarial, así como el asesoramiento encaminado a la adaptación de las empresas a las nuevas condiciones de competencia en el contexto de la unificación alemana y del mercado único europeo.

Con el fin de estimular la disposición a crear nuevas empresas y promover una pronta readaptación a las nuevas condiciones económicas surgidas en relación con la unificación alemana y el mercado común europeo, el gobierno federal otorga ayudas para cofinanciar cursos de información y entrenamiento.

Los programas más relevantes de la promoción de la UE a los estados federados de Alemania occidental son los siguientes:

- Préstamos del Banco Europeo de Inversiones (BEI) y
- Financiaciones de capital de riesgo.

8.3.2. Promoción económica de los nuevos estados federados

Desde mediados de 1990 es posible aplicar a los nuevos estados federados (Alemania y Berlín Oriental) el sistema de promoción económica concebido en sus orígenes para los estados federados occidentales. Se ha elaborado además un extenso catálogo de medidas a través de las cuales el gobierno federal, los estados federados y la Comisión Europea brindan asistencia especial a la iniciativa empresarial en la economía del este de Alemania. Estas ayudas constituyen una aportación sustancial para agilizar el proceso de ajuste estructural que implica la introducción de la economía de mercado en los nuevos estados federados, así como la integración de las empresas alemanas del este en la economía mundial.

Promoción económica regional

Otro instrumento de promoción de que disponen los inversores en los estados federados del este del son las subvenciones a la inversión especificadas en el programa conjunto (GA) "Mejora de la estructura económica regional". Las subvenciones benefician a la inversión dirigida al sector industrial y a la infraestructura económica regional en la parte oriental de Alemania y de Berlín.

Está excluida de esas ayudas la adquisición de inmuebles y vehículos.

En los nuevos estados federados, los costos de las inversiones en el comercio y la industria pueden quedar reducidos por las subvenciones en las siguientes tasas

máximas:

Construcciones: hasta un 23 %

Ampliaciones: hasta un 20 %

Reconversión y racionalización sistemática: hasta un 15 %

Hay otros tipos de subvenciones obtenibles además de las destinadas a las Inversiones (por ej: los fondos del PRE, los programas de ayuda al capital propio, primas a la inversión, amortizaciones especiales). De esta manera es posible sobrepasar las mencionadas tasas máximas en hasta 12 puntos porcentuales mediante ayudas a las inversiones de índole no regional, o sea que la promoción puede cubrir hasta un 35% de los costos globales de inversión.

Programas crediticios especiales de promoción

Un elemento sustancial de la promoción económica en los nuevos estados federados son los programas crediticios del fondo especial del European Recovery Program (PRE) y de las instituciones de fomento como el Banco del Crédito para la Reconstrucción (KfW). Las ayudas especiales del gobierno federal para la creación de empresas corren a cargo del Banco Alemán de Compensación de Cargas (DTA). Los distintos estados federados han puesto en marcha sus propios programas regionales, algunos de ellos crediticios y otros en forma de promoción a la bonificación de los intereses. La mayor parte de estas ayudas está reservada a empresas pequeñas que no reciben promoción alguna por parte del programa conjunto (GA) a nivel regional.

Los créditos previstos en los programas de fomento se pueden solicitar y canalizar generalmente a través de los institutos de crédito elegidos por el inversor (bancos, cajas de abono, bancos cooperativos). Estas instituciones responden ante la entidad promotora por la puntualidad en los pagos de intereses y amortizaciones.

Las ayudas al capital propio permite crear una base suficiente de activo propio de apoyo a la creación de empresas, reinversiones e inversiones de modernización o a la adquisición de empresas (incluidas las privatizaciones).

Los créditos preferenciales con cargo al fondo especial del PRE se conceden a particulares, PYMES y a los profesionales autónomos (excluidas las profesiones denominadas sanitarias) para financiar la creación de empresas y las inversiones en los nuevos estados federados.

Para todos los proyectos de inversión (cualquiera que sea el origen del inversor) se prevé un monto crediticio máximo de 1 millón de DM y una participación tope equivalente al 50 % de los costes de inversión.

En general, las únicas que tienen derecho a solicitar créditos son las empresas que facturan anualmente hasta 50 millones de DM (consolidados). Es posible por otra parte conceder ayudas financieras a las inversiones medioambientales que

realizan las empresas con una facturación anual máxima de 500 millones de DM. Si los proyectos son particularmente significativos en términos de política ecológica, es factible superar esos límites de facturación y los toques crediticios.

Tienen derecho a solicitar ayudas las empresas nativas y también toda empresa extranjera que funde una filial independiente en los nuevos estados federados o participe en empresas localizadas en esa región (empresas de riesgo compartido).

El desarrollo de los programas del PRE es responsabilidad del Banco de Créditos para la Reconstrucción (KFW) y del Banco Alemán de Compensaciones de Cargas (DTA), que actúan por encargo del gobierno federal.

Los programas de créditos del KFW revisten gran importancia para la financiación a largo plazo de proyectos de inversión del sector industrial, de los municipios y de la construcción de viviendas en los estados federados del este de Alemania. El Banco de Créditos para la Reconstrucción ofrece a los inversores créditos de largo plazo con tipos de interés, bajos y fijos. Se prevén además créditos con dos o cinco años iniciales de gracia.

La concesión de créditos en el marco del programa del KFW para la pequeña y mediana empresa tiene por objeto establecer, afianzar y ampliar empresas de esa categoría en los nuevos estados federados. Los fondos están destinados a las PYMES del sector industrial con una facturación anual inferior a mil millones de DM (incluso a las empresas propiedad de la agencia fiduciaria Treuhandanstalt), así como a profesionales autónomos.

Son promovidas todas las inversiones para las cuales sea preciso asignar recursos a largo plazo, como

- compra de terrenos y edificios
- inversiones en obras de construcción
- adquisición de maquinaria y vehículos
- plantas y equipos
- proyectos de investigación y desarrollo de nuevos productos
- compra de bienes económicos intangibles
- financiación del precio de adquisición de empresas

El programa industrial del Banco de Créditos para la Reconstrucción (KFW)/Treuhandanstalt sirve para financiar a largo plazo las inversiones de saneamiento dirigidas a las empresas propiedad de la agencia fiduciaria Treuhandanstalt. A tal efecto, el Banco Europeo de Inversiones (BEI) facilita recursos al MW en cooperación con la Treuhandanstalt. Son objeto de financiación, las inversiones (hasta el 50 % de los costos de inversión) en los nuevos estados federados para que las empresas se vayan adaptando a los requerimientos del mercado y para eliminar trabas de financiación. El plazo máximo de vencimiento es de diez años

(con no más de dos años iniciales de gracia). El tipo de interés se fija el día del pago, aunque se mantiene por debajo de los tipos habituales en el mercado de capitales y permanece fijo durante todo el plazo de vencimiento.

Las empresas industriales o comerciales con una facturación anual no mayor de 500 millones de DM. así como los profesionales autónomos pueden obtener créditos medioambientales del Banco Alemán de Compensación de Cargas (DTA) para cofinanciar inversiones en la protección del medio ambiente (incluso como complemento de un crédito PRE). El monto máximo asciende a 10 millones de DM. Por lo demás rigen las mismas condiciones que en el programa del DTA para la creación de nuevas empresas.

Fianzas

En los nuevos estados federados son los bancos garantes los que asumen la garantía crediticia, especialmente para quienes se establecen por cuenta propia y para las PYMES, siempre y cuando no dispongan de seguridades bancarias corrientes.

Las fianzas son asumidas ante el banco habitual del prestatario y cubren hasta un 80 % del monto crediticio. El monto máximo de la fianza asciende a 1 millón de DM. El plazo de vencimiento de los créditos bajo fianza puede cubrir hasta 15 años, o hasta 23 para obras de construcción. La fianza hay que solicitarla a través del banco habitual ante el banco garante competente para el estado federado respectivo.

Con el apoyo del gobierno federal, el Banco Alemán de Compensación de Cargas (DTA) otorga fianzas destinadas a créditos a la inversión y de explotación en los estados federados orientales.

Las fianzas del DTA pueden ser aprovechados por las empresas para garantizar sus créditos, toda vez que no haya disponibles seguridades bancarias convencionales o que no las haya en cantidad suficiente.

Las empresas mayores que desean utilizar un crédito sin pertenecer del todo o mayoritariamente al ámbito de la Treuhandanstalt pueden disponer generalmente de garantías federales.

Las garantías federales son accesibles para créditos de 20 millones de DM o más destinados a proyectos cuya ejecución revista un interés macroeconómico general y cuya financiación sea imposible por otras vías, siempre y cuando el riesgo alcance niveles aceptables.

Otras medidas de promoción

Fuera de las promociones, garantías y ayudas financieras ya mencionadas, las

empresas y los inversores disponen de otros programas específicos de apoyo en los nuevos estados federados.

Cabe destacar, por ejemplo, las medidas de apoyo complementario en las áreas de:

- Fomento de empleo, asesoramiento, información (sobre todo la promoción de actividades de información y capacitación para empresarios, directivos y personas físicas interesadas en establecerse por su cuenta);
- Promoción del comercio exterior y política relacionada con la organización de ferias en el extranjero.

La promoción del comercio exterior alemán (tanto la exportación como la importación) va dirigida a todos los mercados extranjeros, inclusive los mercados tradicionales de los nuevos estados federados en Europa central y oriental. La promoción del comercio exterior incluye el asesoramiento sobre oportunidades y condiciones existentes en los mercados extranjeros a cargo de las cámaras de comercio que operan a escala mundial y de las delegaciones del sector alemán de los negocios: dicha promoción comprende también los incentivos a la participación en ferias en el exterior, la cobertura de riesgos políticos y económicos de las transacciones de exportación e incluye asimismo la información internacional de tipo mercantil y sectorial, además de datos prácticos para el exportador facilitados por la Oficina Federal de Información sobre el Comercio Exterior.

En el marco de la promoción del comercio exterior ocupa un lugar destacado el seguro a los créditos a la exportación (coberturas Hermes). Se trata de coberturas para los créditos que el exportador o un banco de su elección otorgan al cliente extranjero (o, según el caso, al banco de éste) para llevar a cabo la transacción exportadora. La garantía Hermes cubre riesgos económicos como la insolvencia del acreedor extranjero, y riesgos políticos, como la suspensión de pagos por falta de divisas en el país del importador, moratorias de motivación política, conflictos bélicos, disturbios y revolución. Las coberturas Hermes a la exportación son accesibles tanto para créditos de corto plazo (hasta 360 días) como para créditos de largo plazo (hasta cinco años o diez en casos excepcionales).

9. LEGISLACION LABORAL

9.1. Derecho laboral y social

9.1.1. Derecho laboral

En la República Federal de Alemania, las relaciones jurídico-laborales entre empleadores y trabajadores son reguladas por la legislación. Los convenios colectivos y los contratos de trabajo. La Ley Fundamental (Constitución) garantiza la denominada libertad de coalición tanto a los patronos como a los trabajadores. Ello asegura a los interlocutores sociales la libertad de concluir convenios colectivos, disfrutando en consecuencia de autonomía colectiva.¹⁶

Existen los llamados convenios colectivos marco, de vigencia permanente, que regulan las materias jurídicas no sujetas a alteraciones constantes, como son las condiciones que rigen el término de la relación laboral, la legislación referida a las vacaciones, el arbitraje. etc., y existen por otro lado convenios colectivos de duración más o menos breve. En esta última categoría figuran sobre todo las tarifas salariales.

Los convenios colectivos que rigen en la República Federal de Alemania difieren mucho por su cobertura territorial. La gran mayoría está circunscrita a determinadas regiones. Están además las llamadas tarifas domésticas que funcionan a nivel de empresas.

La relación laboral entre el trabajador y el empleador se basa en la firma de un contrato de trabajo. La conclusión del mismo es generalmente informal, o sea que no ha de hacerse forzosamente por escrito. Dado que el contrato de trabajo constituye una categoría especial del contrato de prestación de servicios, está supeditado a las cláusulas del Código Civil.

La legislación federal pertinente establece unas vacaciones mínimas de 18 jornadas laborales para todos los trabajadores de los antiguos estados federados (Alemania occidental).

En los nuevos estados federados (Alemania oriental), las vacaciones mínimas legales son de 20 jornadas laborales calculadas con base a una semana de cinco días.

La ley estipula que los trabajadores que laboran en Alemania tienen derecho a la

¹⁶ Fuente: NTDB y Alemania su Socio Comercial. Oficina Federal sobre el Comercio Exterior. Tomado el 17/03/04.

paga continuada de sus sueldos o salarios en caso de enfermedad. Ese derecho tiene una vigencia de seis semanas.

La relación laboral deja de existir por los motivos siguientes:

- Rescisión del contrato decidida de común acuerdo
- Expiración del contrato despido
- Fallecimiento del trabajador.

La protección legal contra los despidos no es afectada por la Ley de períodos de preaviso. Sean cuales fueren los plazos acordados, el despido sólo es lícito cuando está sustentado por los hechos y parece socialmente justificado. Es preciso por lo tanto considerar las circunstancias que rodean cada caso individual. Al tratarse de despidos en mayor escala, es indispensable notificar a la oficina de trabajo competente. Los despidos no entran en vigor sino previo consentimiento de la administración laboral o un mes después de entregada la mencionada notificación. El despido extraordinario sin preaviso es posible únicamente por causas graves que radican en la persona del asalariado.

A nivel empresarial, el ordenamiento jurídico-laboral básico entre empleadores y trabajadores está regulado por el régimen orgánico de empresas. La Ley de régimen orgánico de empresas establece que cada empresa que ocupe al menos cinco trabajadores debe contar con un comité de empresa cuyo número de miembros depende de los efectivos en plantilla. El comité de empresa tiene derecho de cogestión en determinados asuntos sociales, tiene derecho de cogestión o coparticipación en determinadas decisiones concernientes al personal y tiene derecho a recibir información sobre determinadas cuestiones económicas.

En las empresas con más de 100 asalariados es obligatoria la constitución de un comité económico que informa de asuntos económicos al comité de empresa. En las sociedades anónimas y en las de responsabilidad limitada con más de 500 trabajadores. El consejo de vigilancia debe constar en una tercera parte de representantes de los trabajadores. Las empresas pertenecientes a la industria del carbón y del acero poseen un consejo de vigilancia integrado en partes iguales por accionistas y representantes de los trabajadores: en ellas es preciso designar además un director de trabajo competente para los asuntos sociales (cogestión calificada).

Una vez implantada la Ley de cogestión, el concepto de cogestión vigente en la industria del carbón y del acero se fue extendiendo a otros sectores económicos. La citada ley tiene vigencia sobre todo en sociedades limitadas, sociedades anónimas, sociedades comanditarias por acciones y en empresas que controlan a otras (consorcios). El requisito para su aplicación es que la firma ocupe a más de 2.000 personas. Esa cifra puede ser inferior en las empresas agrupadas en un consorcio, siempre que todas juntas tengan una plantilla superior a los 2.000

trabajadores. Están exceptuadas de esa ley las empresas que persiguen objetivos políticos, religiosos, educativos o caritativos.

9.1.2. Legislación laboral y de residencia para extranjeros

Los extranjeros que desean ejercer una actividad remunerada en la República Federal de Alemania necesitan:

- Un permiso de residencia para ejercer una actividad laboral por cuenta propia.
- Un permiso de residencia o, en ciertos casos, un permiso de trabajo sí se trata de una actividad laboral por cuenta ajena.

Al respecto es preciso tomar en cuenta las diferentes disposiciones legales vigentes para la población activa proveniente de los Estados comunitarios o de otros países.

Los ciudadanos y personas jurídicas de países de la UE disfrutan de libertad irrestricta de circulación en la República Federal de Alemania y no tienen necesidad de permiso de trabajo.

Los asalariados de los países comunitarios, si bien requieren un permiso de residencia, tienen no obstante derecho a recibirlo. Un certificado referido al permiso de residencia a ciudadanos de un país de la UE es otorgado sin falta cuando el documento de entrada viene acompañado de un certificado de trabajo o una declaración de contratación firmada por el empleador. Quienes trabajan por cuenta propia obtienen un permiso de residencia toda vez que estén facultados para ejercer la actividad que se proponen.

Los asalariados que se hallan en busca de empleo no precisan tener permiso de residencia durante los tres meses subsiguientes a su entrada en Alemania.

Para ejercer una actividad en la República Federal de Alemania, las personas laboralmente activas procedentes de países ajenos a la Unión Europea necesitan un permiso de residencia y, la mayoría de ellas (los asalariados), un permiso de trabajo.

El permiso de residencia, en forma de un visado, se solicita por regla general antes de entrar en Alemania a la representación oficial competente de este país.

No existe ningún derecho legal que obligue a conceder el permiso de residencia. Si la decisión es positiva, el permiso se otorga por regla general para uno o dos años, pudiendo ser prorrogado. El permiso de residencia por tiempo indefinido se extiende sólo en casos excepcionales.

Es preciso distinguir entre permiso de residencia y derecho de residencia. El derecho de residencia se concede a los extranjeros que llevan por lo menos cinco años de permanencia legal en el país y se han asimilado a la vida económica y social de la República Federal de Alemania. El derecho de residencia no debe ser objeto de limitaciones territoriales. Su validez es por tiempo indefinido.

Las personas que trabajan por cuenta propia o ejercen una actividad en condiciones equiparables a éstas (profesiones liberales, agentes comerciales autónomos y otros), así como:

- Miembros del órgano que representa ante la ley a una empresa o a una persona jurídica (miembros de la junta directiva/gerentes de sociedades de capital) o
- Socios y gerentes facultados para representar a sociedades no capitalistas (sociedades colectivas, sociedades comanditarias, sociedades de derecho civil) así como
- Miembros directivos a los que se les ha otorgado un poder general o un poder de representación.
- No requieren de un permiso de trabajo, en consonancia con el principio de la libertad de industria.

Salvo pocas excepciones, los asalariados extranjeros de países no comunitarios, requieren de un permiso emitido por la Oficina Federal del Trabajo para ejercer una ocupación en Alemania. El permiso de trabajo es otorgado después del permiso de residencia. No hay ley alguna que garantice la concesión de un permiso de trabajo.

9.2. Seguridad Social

El monto de los costes laborales que debe afrontar una empresa se rige, de una parte, por las retribuciones fijadas en los convenios colectivos y, de otra parte, por la suma de los gravámenes sociales que estipula la ley. Las denominadas percepciones variables se componen de las cuotas que abonan los patronos al seguro de pensiones, al seguro de accidentes, al seguro legal de enfermedad y al seguro de desempleo. La cuota por seguro de accidentes la paga sólo el empleador, mientras que las cuotas para los demás seguros las cotizan por mitades el empleador y el trabajador.

Existen asimismo una serie de prestaciones salariales complementarias fijadas en convenios colectivos, siendo las principales la prima de navidad y la paga vacacional, establecidas ya en numerosos sectores de la economía. En virtud de

convenios firmados a nivel de empresa, pero también del consentimiento unilateral del empleador, muchas empresas costean por cuenta propia una pensión suplementaria de vejez.

El 1 de enero de 1995 entró en vigor una cuota destinada al seguro obligatorio para personas necesitadas de cuidados; dicha cuota cubre el 1 % hasta el tope de los ingresos sujetos a cotización en el seguro obligatorio de enfermedad. (La cuota será del 1,7% a partir del 1 de julio de 1996). Las cotizaciones las costean por mitades los asalariados y patronos en caso que la empresa se encuentre en uno de los estados federados que han abolido un feriado que caja siempre en un día laborable. De no ser así, debe ser el empleador quien abone la cuota completa del seguro para personas necesitadas de cuidados.

El seguro de pensiones de vejez es obligatorio para todos los asalariados. Las cuotas las cotizan por mitades el empleador y el trabajador. El tipo de cotización para el seguro legal de pensiones asciende desde enero de 1994 al 19,2 % (antes 17,5%) de los ingresos laborales. El tope de los ingresos sujetos a cotización es de 70.800 DM anuales (5.900 DM mensuales) en los estados federados orientales y de 91.200 DM anuales (7.600 DM mensuales) en los occidentales.

El seguro de desempleo consume un 6,5 % de los ingresos laborales. El tope de los ingresos sujetos a cotización equivale al del seguro de pensiones.

Las cuotas para el seguro de accidentes corren a cargo exclusivo del empleador, siendo la masa salarial la base de cálculo aplicada en este caso.

Para ampliar información relacionada con contrato de trabajo, salarios, seguridad social y otros temas laborales consulte: <http://www.invest-in-germany.de/en/> e ingrese por la opción: "Employees and social security"

10. LOGISTICA Y TRANSPORTE ¹⁷

PANORAMA GENERAL

El tráfico Colombia - Alemania cuenta con una amplia gama de servicios marítimos y aéreos. Principalmente a través de conexiones en los principales puertos y aeropuertos del norte de Europa. Los servicios directos no se prestan en transporte aéreo y son reducidos en transporte marítimo; sus aeropuertos están comunicados al resto de la ciudad por una amplia red de autopistas y ferrocarriles, que agilizan la entrega de las mercancías. En general, la oferta de servicios permite el transporte de todo tipo de carga, aunque se presentan ciertas dificultades para el transporte de carga suelta.

ACCESO MARÍTIMO

Alemania por su ubicación estratégica cuenta con una amplia y moderna infraestructura portuaria, con más de 60 puertos y subpuertos auxiliares, abiertos para el manejo de carga. Entre los principales puertos se destacan [Hamburgo](#) y [Bremen](#). En servicios existen diferentes opciones para los exportadores colombianos a cualquiera de los puertos antes mencionados. Sin embargo la mayoría de estos se concentran en la costa Atlántica colombiana. Si desea conocer detalles sobre servicios marítimos de exportación desde Colombia, consulte: [Oferta de Servicios de Transporte Marítimo](#). Allí encontrará información sobre navieras, rutas, frecuencias de zarpe y tiempos de tránsito, entre otros. En cuanto a fletes la competencia internacional ha generado una desregulación, es así como hoy en día para un mismo producto y un mismo destino se pueden encontrar niveles muy diferentes. [Tarifas Transporte Marítimo](#).

ACCESO AÉREO

Alemania cuenta con una extensa red de aeropuertos a lo largo de su territorio. Aproximadamente 18 aeropuertos tienen facilidades aduaneras, además de estar dotados con infraestructura para el manejo y almacenamiento de carga, incluido almacenamiento en frío y protección de valores. La mayoría de la carga aérea ingresa por Frankfurt y de ahí es transportada por carretera a los centros de distribución regionales. Entre los aeropuertos que se destacan se encuentran los de [Frankfurt](#), [Hamburgo](#), [Hannover](#), [Munich](#), [Bremen](#) y [Berlín](#), de estos el más importante es el de Frankfurt – Séptimo del mundo por número total de pasajeros. La oferta de servicios aéreos directos desde Colombia a Alemania es nula. Esta se realiza a través de conexiones en Estados Unidos y otras ciudades de Europa, desde ciudades como Amsterdam, Luxemburgo, París y Londres, entre otras. Para

¹⁷ 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 27/06/2006.

el traslado de carga se cuenta con vuelos regulares en equipos cargueros y de pasajeros desde estas conexiones. Para detalles sobre los servicios aéreos de exportación desde Colombia, consulte: [Oferta de Servicios de Transporte Aéreo](#). Allí encontrará información sobre aerolíneas, rutas, frecuencias, tipo de equipo, entre otros. En cuanto a tarifas, si bien existen unos topes máximos recomendados por IATA, la competencia internacional, propicia niveles disímiles, de acuerdo con las estrategias comerciales de las aerolíneas, productos, volúmenes, fidelidad del cliente etc. Es así como hoy en día para un mismo producto y un mismo destino se pueden encontrar fletes diferentes. Así mismo en alta temporada se presenta para flores ajustes en las tarifas. Para el mercado de Alemania puede consultar [Tarifas transporte Aéreo](#). Adicional a la tarifa básica, se han establecido recargos: uno de ellos es el denominado FS (fuel surcharge) o de combustible el cual varía de acuerdo al precio del petróleo en el mercado internacional, en el caso de Colombia, su monto se deriva de una formula establecida por la autoridad aeronáutica.

OTROS ASPECTOS IMPORTANTES PARA LA LOGISTICA

Muestras sin valor comercial

Para el envío de muestras a Alemania se deben tener en cuenta los siguientes aspectos:

- Las muestras deben acompañarse con el certificado de origen.
- Se debe señalar en la factura su valor para efectos de aduana.
- El monto del envío no puede superar los 255 euros.

Transporte de muestras sin valor comercial

Como alternativa para envíos de carácter urgente, de exportaciones en volúmenes pequeños y muestras sin valor comercial, se encuentran los servicios de carga y courier los cuales garantizan mejores tiempos de entrega.

Para este tipo de servicios puede contarse con diferentes compañías como: DHL, FEDEX, SERVIENTREGA y UPS entre otras.

Vale la pena señalar que para empresas vinculadas a un programa de Proexport, algunos de estos courier otorgan [condiciones preferenciales](#).

[Normas etiquetado](#) En esta pagina encontrara Información sobre exigencias sanitarias para embalajes de madera.

ASPECTOS ADUANEROS

- **Aduana Alemania** En esta página encontrará Información sobre trámites y documentos requeridos para el ingreso de mercancías a Alemania, normatividad y publicaciones entre otros.

11. CULTURA DE NEGOCIOS¹⁸

Reuniones

La reunión inicial se conduce generalmente en la oficina, en donde las contrapartes alemanas harán un análisis de usted, su oferta y de la compañía. El alemán siempre llegará bien informado, y esperará lo mismo de usted. Presente una oferta cuidadosamente planeada y organizada de forma lógica para la reunión. Asegúrese de llevar a la reunión los datos suficientes para respaldar su oferta. Evite interrumpir sus observaciones; permita que cada cual termine de expresar su punto de vista. Sea directo y espontáneo en sus opiniones. Nunca discuta las formas personales de realizar un negocio. Por otra parte, el humor y las bromas se reservan para ocasiones sociales. En una presentación de material promocional, tenga en cuenta que generalmente una persona de negocios en Alemania no se impresionará ante una publicidad ostentosa ni frases memorables. Los folletos tendrán como objetivo especificar de manera formal y al detalle al mercado alemán. Desde un comienzo se especifican las reglas del juego; si usted rompe las reglas, le reprenderán. Sea sensible a las reglas explícitas e implícitas que forman esta sociedad. Los alemanes están a menudo dispuestos a tomar decisiones dentro de una reunión, pero sin dejar de ser cautelosos. En Alemania, las puertas de las oficinas y del servicio permanecen cerradas, asegúrese de golpear antes de hacer una entrada y, al salir de un cuarto, cierre siempre la puerta detrás de usted.

Tarjetas de Presentación

Lleve siempre tarjetas de presentación, puesto que los alemanes realizan un intercambio de ellas al inicio de las recepciones. Deben incluir principalmente su cargo completamente especificado y su título universitario. Igualmente incluir el mail y la página de internet de la compañía si se tiene. Sugerimos a los empresarios colombianos no olvidar poner los indicativos del país y de la ciudad. Ejemplo: (571) para Bogotá Colombia. También puede agregar la fecha de fundación de la compañía. Al diseñar su tarjeta, tenga presente que los ejecutivos alemanes desean conocer tanto de sus capacidades como sea posible. Sus tarjetas de visita se pueden imprimir en inglés, si este es el caso no es necesario tener el dorso traducido a alemán. Sin embargo, traducir las tarjetas al idioma local causa una mejor impresión y puede ser una ventaja a la hora de la negociación.

¹⁸ Fuente: Executive Planet : <http://www.executiveplanet.com>.

Puntualidad

La puntualidad es definitiva y las citas deben ser acordada con la debida anterioridad, tratando de no acordar citas en horas que no les permita salir temprano de sus oficinas.

Etiqueta de Saludo

Existe un alto nivel de formalidad en la sociedad de negocios Alemana, donde los títulos y posiciones son muy importantes. Usar primero, el título profesional, seguido por el grado profesional. Por ejemplo: "Herr Direktor Dr..." 18 No tutear nunca, a pesar de llegar a un nivel mayor de confianza, solo si la otra persona lo solicita se puede hacer, de lo contrario resulta un acto de extrema descortesía. A pesar de que el inglés es el segundo idioma en Alemania, el Alemán es el idioma en los negocios. Es importante preguntar con anterioridad a la cita, si el inglés es aceptable o si se requiere traductor. No espere que todos en la UE escriban, hablen y lean en inglés

Etiqueta de Vestido

Vista un traje conservador, de color oscuro o gris, una camisa blanca, y una corbata bien anudada. Para la mujer, se recomienda que use conjuntos que no sean demasiado cortos, ni demasiado rígidos. Los alemanes aprecian un vestuario elegante y de moda, aunque también tienden a identificarse con los materiales naturales con el cual se puedan producir. Evite el traje excesivo o llamativo.

12. VIAJES DE NEGOCIOS

12.1. Condiciones generales

Ni el sistema legal de Alemania o su infraestructura, totalmente desarrollada, son obstáculo alguno para viajar al país. Se puede viajar en avión, tren o automóvil, aunque los precios excedan un poco los promedios. El número de vuelos y las estaciones de tren proporcionan un acceso eficiente a casi todas las ciudades.¹⁹

No obstante, los automóviles son los medios más populares de transporte y posee un sistema de carretera famoso y extenso. La condición de caminos en Alemania oriental todavía no alcanza las normas alemanas occidentales, pero esto no es ninguna barrera a viajar. Las distancias geográficas son relativamente cortas, pero Alemania es un país más densamente poblado que sus vecinos europeos, y puede tomar un poco más de tiempo para viajar la misma distancia que en Francia o Escandinavia. Los centros industriales y comerciales se encuentran ubicados en el Rin generando una gran densidad de industrias y centros comerciales, por lo que se aconseja a los viajeros que planeen sus salidas con anticipación para alcanzar su destino a tiempo. El tren y el avión también son medios eficaces de viaje, cuentan con conexiones oportunas hacia muchas ciudades pequeñas a lo largo de Alemania oriental y occidental.

Hay espacio suficiente en los hoteles más importantes de las principales ciudades, a menos que se estén realizando ferias o eventos similares en estas ciudades.

12.2. Horarios

Horario de Trabajo:

De lunes a Viernes.

Oficinas Gubernamentales: 9 a.m a 12:30 m y de 2 a 5 pm.

Bancos: 9am-1pm 3:00 - 5:30pm.

Oficinas comerciales e Industriales: 8:30 am-5 pm

¹⁹ Fuente: National Trade Data Bank. Días Festivos en el Mundo. Tomado el 17/03/05.

12.3. Días Festivos 2007

Fecha	Celebración
Enero 1	Año Nuevo
Abril 6	Viernes Santo
Abril 9	Lunes de Pascua
Mayo 1	Fiesta del Trabajo
Mayo 17	Ascensión
Mayo 28	Lunes de Pentecostés
Octubre 3	Día Nacional
Diciembre 25	Día de Navidad
Diciembre 26	Segundo día de Navidad
Diciembre 31	Noche Vieja

12.4 Proceso de Inmigración para Empresarios

Se requiere de una Visa para ingresar a este país por disposición de la U.E. Para todo el proceso de trámites y tipos de visas de negocios, por favor comunicarse con la Embajada de Alemania en Colombia²⁰

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, Francia, Grecia, Italia, Luxemburgo, los Países Bajos y Portugal. Finlandia y Suecia han firmado el acuerdo pero no lo empezarán a aplicar hasta, por lo menos, el 1 de marzo del 2001. Noruega e Islandia, aunque no son miembros de la Unión Europea, han firmado un acuerdo de cooperación y también empezarán a aplicarlo a partir del mes de marzo del 2001. 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*.

²⁰ Fuente: Ministerio de Relaciones Exteriores Colombia. Tomado el 03/03/05. Página web "Bienvenidos a Alemania": <http://www.auswaertiges-amt.de>

Pasaporte: Todo el mundo necesitará pasaporte excepto:

(a) Ciudadanos de países de la Unión Europea que estén en posesión de un documento nacional de identidad válido.

(b) Ciudadanos de Dinamarca, Finlandia, Islandia y Noruega, que tengan documentos de viaje para desplazarse por estos países.

(c) Ciudadanos de Liechtenstein y Suiza que estén en posesión de un documento nacional de identidad válido.

Visado: Requerido por todos, excepto los ciudadanos de los siguientes países:

(a) Países de la Unión Europea y demás listados en el apartado de Pasaportes

(b) **1:** Andorra, Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Costa Rica, Ecuador, El Salvador, Estados Unidos, Guatemala, Honduras, México, Nicaragua, Panamá, Paraguay, República Dominicana, Uruguay y Venezuela, siempre que no vayan a permanecer en Alemania más de 3 meses.

Validez: De 1 a 90 días.

Tipos de visados y precios: *Ordinario* (Turista/Particular/Negocios): 4.500 pesetas. *Tránsito:* 2.500 pesetas. Los familiares directos de ciudadanos de la Unión Europea pueden recibir visados gratis.

Tramitación: En el Consulado o la Sección Consular de la Embajada.

Requisitos de solicitud: (a) Pasaporte o documentos de viaje oficiales válidos (b) El formulario de la solicitud cumplimentado. (c) 1 fotografía de tamaño pasaporte. (d) Pago de la tasa. (e) Carta de la compañía donde se trabaje o del centro educativo donde se estudie. (f) Carta de invitación de una empresa o amigo sueco para visados de negocios o de visitas particulares. (g) Si se tramita por correo, un sobre franqueado con la dirección escrita del solicitante, para el envío del pasaporte.

Tiempo de tramitación: Entre 2 y 8 semanas.

Permiso de residencia: Consultar con el Consulado o Embajada

13. EMBAJADAS Y OFICINAS COMERCIALES DE PROEXPORT ²¹

Embajada de Alemania en Colombia:

Embajador: Michael Glotzbach
Cra. 69 No. 25B – 44 Edificio World Business Port, Piso 7
Teléfonos: 4232600
Fax: 4293145
E-mail: info@bogota.diplo.de
Horario: De 7:30 a.m. a 4 p.m. Lunes a Viernes.

Embajada de Colombia en Alemania:

Embajador: Victoriana Mejía Marulanda
Dirección: KURFÜRSTENSTR 84 5 O.G. 10787 BERLIN
Telefax: 49 30 26396125
Tel: 49 30 26396110 - 111- 112-114
E-mail: eberlin@minrelext.gov.co

Oficina Comercial de Proexport Colombia:

Director: Sergio Calderón Acevedo
ALSTERCHAUSSEE 34
20149 HAMBURGO; ALEMANIA
TEL: 4940 271 3237 – 009 4940 271 32/39
FAX: 49.40-270 80 93
E-mail: hamburg@proexport.com.co

²¹ Fuente: Ministerio de Relaciones Exteriores de Colombia y Proexport Colombia. Tomado el 01/10/07.

15. FUENTES

15.1. Disponibles en Internet

<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.odci.gov/cia/publications/factbook/geos/gm.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.europa.eu.int/index_es.htm

Página Oficial de la Unión Europea. Presenta información de actualidad en temas como noticias, estadísticas y tasa de cambio del euro.

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

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

<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://www.cbi.nl/>

Página del Centro para la Promoción de Importaciones desde Países en Desarrollo con sede en Holanda.

http://export-help.cec.eu.int/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.