

# GUIA PARA EXPORTAR A ESPAÑA



Ministerio de Comercio,  
Industria y Turismo  
Colombia



## TABLA DE CONTENIDO

TABLA DE CONTENIDO .....	2
1. PANORAMA ECONOMICO Y POLITICO .....	4
1.1. Población y geografía .....	4
1.2. Análisis de la Economía .....	4
1.3. Situación económica de la Euro Zona .....	11
2. COMERCIO EXTERIOR .....	24
2.1. Análisis del comportamiento de la Balanza Comercial .....	24
2.1.1. Importaciones .....	25
2.1.2. Exportaciones .....	28
2.2. Análisis del Intercambio Bilateral con Colombia.....	31
2.2.1. Exportaciones Colombianas hacia España .....	33
2.2.2. Importaciones colombianas procedentes de España.....	34
3. LA UNION EUROPEA.....	36
3.1. Objetivos de la Unión Europea.....	36
4. ACUERDOS COMERCIALES .....	38
4.1. Asociación Europea de Libre Comercio AELC (EFTA).....	40
4.2. Asociación Europea con los Balcanes .....	41
4.3. Comunidad de Estados Independientes (CEI).....	42
4.4. Acuerdos con Países del África, Caribe y Pacífico (ACP) - Convención de Lomé..	43
4.5. Otros Acuerdos Comerciales Regionales y Bilaterales .....	47
4.6. Sistema Generalizado de Preferencias (SGP).....	52
5. REGULACIONES, RESTRICCIONES Y REQUERIMIENTOS ESPECIALES .....	55
5.1. Regulaciones.....	55
5.2. Normas Técnicas .....	61
5.3. Estándares de Calidad Europeos.....	61
5.3.1. Estandarización.....	62
5.3.2. Salud y Seguridad.....	63
5.3.3. Productos Manufactureros.....	63
5.3.4. Productos Alimenticios .....	64
5.3.5. Medio Ambiente .....	64
5.3.6. Responsabilidad Social.....	68
5.4. Tarifas .....	69
5.5. Empaque y Etiquetado.....	69
5.6. Prohibiciones .....	70
6. MERCADEO DE PRODUCTOS Y SERVICIOS .....	70
6.1. Distribución .....	71
6.2. Técnicas de Mercadeo .....	71
7. FORMAS DE ORGANIZACIÓN DE LOS NEGOCIOS.....	73
7.1. Inversión propia frente a colaboración empresarial .....	73
7.2. Formas de cooperación empresarial .....	73
7.3. Contratos de distribución, agencia, comisión y franquicia.....	74
8. LEY DE INVERSION EXTRANJERA.....	76

8.1. Marco Legal y Condiciones Generales.....	76
8.2. Control de Cambios.....	78
8.3. Incentivos a las Inversiones.....	78
9. LEGISLACION LABORAL.....	80
9.1. Reglas Generales.....	80
9.2. Seguridad Social.....	81
10. LOGISTICA Y TRANSPORTE.....	82
11. CULTURA DE NEGOCIOS.....	87
12. VIAJES DE NEGOCIOS.....	88
13. EMBAJADAS Y OFICINAS COMERCIALES DE PROEXPORT.....	91
14. FUENTES.....	92
14.1. Disponibles en Internet.....	92

Tabla 1. Indicadores Macroeconómicos de España.....	11
Tabla 2. Balanza Comercial de España.....	24
Tabla 3. Principales Productos de Importación de España.....	26
Tabla 4. Principales Productos de Exportación de España.....	29
Tabla 5. Balanza Bilateral Colombo – Española.....	32
Tabla 6. Principales Productos exportados a España.....	33

Gráfica 1. Balanza Comercial de España.....	25
Gráfica 2. Importaciones Españolas.....	25
Gráfica 3. Socios de Importación de España.....	28
Gráfica 4. Exportaciones Españolas.....	29
Gráfica 5. Socios de Exportación de España.....	31
Gráfica 6. Balanza Comercial Colombo – Española.....	32
Gráfica 7. Exportaciones Colombianas hacia España.....	33
Gráfica 8. Importaciones Colombianas procedentes de España.....	35

## 1. PANORAMA ECONOMICO Y POLITICO

### 1.1. Población y geografía<sup>1</sup>

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

La población total en el 2006 llegó a los 44.708.964 de habitantes, con un crecimiento del 0,08% con respecto al año anterior. Las ciudades españolas con mayor población son Madrid (2,8 millones), Barcelona (1,4 millones), Valencia (739 mil), Sevilla (700 mil), Zaragoza (604 mil) y Málaga 531 mil).

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

### 1.2. Análisis de la Economía<sup>2</sup>

En 2006 la economía española prolongó su dinamismo, con una tasa de crecimiento en el conjunto del año del 3,9%, cuatro décimas más que en 2005. El fuerte aumento de la población ha sido un factor decisivo para explicar la pujanza de la oferta y de la demanda. En 2006, además, la recuperación de la zona del euro —dentro de un contexto de fortaleza del entorno exterior— y el endurecimiento de las condiciones monetarias han permitido que el repunte de la actividad en España haya sido compatible con un cierto reequilibrio de las aportaciones al crecimiento de la demanda nacional y de las exportaciones netas. En efecto, en el pasado año se observó, desde la perspectiva del gasto, una desaceleración de la demanda nacional y una mejora de siete décimas de la contribución del sector exterior. Pese a esto, las necesidades de financiación de la

---

<sup>1</sup> Fuente: Instituto Nacional de Estadística de España. Tomado el 30/08/07.

<sup>2</sup> Fuente: Banco de España, Boletín Económico de abril de 2006, Informe Trimestral de la Economía Española. Tomado el 27/05/06.

economía española continuaron aumentando en 2006, hasta alcanzar un 7,8% del PIB (6,5% en 2005).

El empleo mantuvo un gran dinamismo, con un crecimiento del 3,1%, lo que permitió absorber un incremento significativo de la población activa y reducir la tasa de paro hasta el 8,5%.

En el ámbito de la inflación no se experimentaron avances apreciables, pues el IPC mostró en 2006 un ritmo de expansión medio del 3,5%, similar al de 2005, aunque disminuyó sustancialmente a lo largo del año, en respuesta a los cambios en los precios del petróleo.

### ***La Actividad***

La economía española mantuvo un gran dinamismo en el año 2006, en línea con el elevado crecimiento potencial estimado para el PIB durante los últimos años. Este avance de la capacidad de crecimiento económico se asocia tanto a la mayor acumulación de capital productivo, consecuencia de la pujanza de la inversión empresarial, como, sobre todo, al aumento del empleo potencial, que fue resultado, a su vez, de los descensos registrados en la tasa de paro estructural (NAIRU) y del sostenimiento de la apreciable expansión de la población en edad de trabajar que se viene registrando en los últimos años.

La economía de mercado experimentó un avance del 3,5%, por debajo del incremento en el total de la economía, aunque esa es la tasa más elevada registrada por las ramas de mercado desde 2001. En este impulso, como se verá más adelante, el protagonismo correspondió a la rama industrial, aunque también hay que destacar el papel de las ramas agrarias y pesquera. En efecto, si se consideran los 0,4 pp que estas últimas sustrajeron al crecimiento económico en 2005, su aportación nula en 2006 ha de interpretarse como un elemento positivo. Este mejor comportamiento de la agricultura vino motivado por la presencia de una climatología algo más favorable, principalmente en invierno, aunque las lluvias de primavera, las más relevantes en términos de producción agraria, fueron escasas. Para la industria española, el año 2006 supuso el fin de un período de escaso crecimiento que se inició en 2002. Esta recuperación, comenzó, en realidad, en el segundo semestre de 2005 y, aun cuando los factores que contribuyeron a ella fueron diversos, tuvo como principal protagonista la recuperación de las ventas al exterior. El resultado fue un crecimiento de la actividad industrial del 3,1% en 2006, 2,4 pp más que el observado un año antes.

La construcción de viviendas y la ejecución de obra pública permitieron que en 2006 la actividad constructora siguiese inmersa en la prolongada fase de expansión que empezó en la segunda mitad de los años noventa. Así, a pesar del menor tono de la edificación no residencial, el VAB de esta rama aumentó un 5,3%, solo una décima menos que en 2005. La consecuencia del elevado dinamismo mostrado por esta rama en el último decenio es que ha incrementado

apreciablemente su presencia en el conjunto de la economía española. En efecto, en 2006 la construcción representó el 10,9% del VAB nominal y el 13,9% de los ocupados del total de la economía, en torno a 4 pp más que lo observado en 1995. Los servicios de mercado fueron la rama que registró una mayor pérdida de dinamismo en 2006, en concreto 1,2 pp, con lo que su ritmo de crecimiento se redujo hasta el 3,4%. Dicha desaceleración se produjo, principalmente, como consecuencia del menor tono del consumo en 2006, que afectó, en particular, al sector comercial.

### ***El mercado del trabajo***

En 2006, el empleo volvió a acelerarse en la economía de mercado, manteniendo una evolución muy próxima a la de la actividad económica. En términos de la CNTR, el ritmo de creación neta de empleo<sup>1</sup> fue del 3,4%, 0,2 pp por encima del registrado en 2005, mientras que en el total de la economía el empleo estabilizó su ritmo de variación en el 3,1%.

La productividad aparente del trabajo en la economía de mercado mantuvo el escaso vigor de períodos precedentes, con una tasa de variación del 0,1%. Atendiendo a su descomposición, esta evolución vino explicada por una desaceleración en la ratio capital-empleo, a pesar del fuerte incremento de la inversión, y por una contribución negativa de la productividad total de los factores estimada (PTF), en línea con su evolución en los cinco últimos años.

Resulta complicado, no obstante, avanzar un diagnóstico preciso sobre las causas de esta evolución. La estimación de la PTF puede estar sujeta a errores de medida relativamente elevados y también verse afectada por cambios en la composición de los factores productivos por sectores, niveles educativos o intensidad tecnológica, que seguramente han sido significativos en la economía española en los últimos años. Esto podría sugerir que el descenso continuado de la PTF obedece, en parte, a causas transitorias, derivadas del fuerte incremento de la población activa y del patrón de crecimiento, aunque también apuntaría a algunas debilidades en cuanto a la calidad de los factores productivos de la economía española y a las características de su tejido empresarial.

El patrón de crecimiento del empleo en 2006 a nivel sectorial fue muy similar al observado en los últimos años, de modo que la creación de puestos de trabajo se concentró en la construcción y en los servicios. De hecho, en la agricultura y en la industria la evolución de los ocupados fue más negativa que en 2005, con una caída del empleo del 2,9% en las ramas agrarias y un crecimiento nulo en las industriales, a pesar de la fuerte recuperación de la actividad registrada en estas últimas. En la construcción, por su parte, el empleo volvió a acelerarse, hasta registrar un crecimiento medio del 7,5%, al igual que en los servicios de mercado (4,1%), donde, según la EPA, destacó el repunte observado en las ramas de comercio, hostelería y actividades inmobiliarias y servicios empresariales. La creación de empleo en 2006, según los datos de la EPA, volvió a ser más intensa entre los asalariados con contrato temporal, si bien en la última parte del año se observó una recuperación del empleo estable, ligada al proceso extraordinario de

bonificación a las conversiones de contratos temporales en indefinidos que introdujo la última reforma laboral, que se haría más patente en el primer trimestre de 2007, cuando la ratio de temporalidad disminuyó hasta el 32%, 2 pp menos que en la media de 2006.

Por lo que respecta a la oferta de trabajo, la incorporación de población al mercado laboral mantuvo en 2006 un vigor similar al de años anteriores. Este aumento se basó en el sostenido crecimiento de la población en edad de trabajar y en el nuevo incremento de la tasa de participación.

Según la EPA, la población mayor de 16 años creció un 1,6%, y la tasa de participación se elevó casi 1 pp, hasta el 58,3%. La contribución de la inmigración al aumento de la oferta de trabajo continuó siendo decisiva. La población inmigrante mayor de 16 años aumentó en 522.000 personas, con un ritmo de incremento del 16,8%, lo que explica dos tercios del crecimiento de la oferta laboral en 2006. Por sexos, el crecimiento de la participación en el mercado laboral fue más intenso en el colectivo femenino, cuya tasa de actividad se incrementó en 1,4 pp, hasta el 48% en 2006, mientras que en los hombres la tasa de actividad aumentó 0,3 pp, hasta el 69,1%.

El dinamismo de la ocupación permitió una reducción adicional del desempleo en 2006, a pesar del vigor mantenido por la población activa. En concreto, el número de desempleados se redujo un 3,9%, tras la abultada caída del año anterior, y la tasa de paro disminuyó 0,7 pp, alcanzando un nivel medio del 8,5%, el más bajo desde finales de la década de los años setenta, esto supuso, además, que la tasa de paro española convergiera a la tasa media que presentan los países de la UEM. Asimismo, continuó el proceso de disminución de la incidencia del desempleo de larga duración, que cayó 3,3 pp, hasta el 25,6%. Las estimaciones disponibles indican que el componente estructural del desempleo se ha reducido en una cuantía similar en 2006, manteniéndose aún ligeramente por encima de la tasa de desempleo observada. No obstante, en términos históricos, esta evolución supone una acusada reducción de la tasa de desempleo estructural, o NAIRU, desde los niveles superiores al 15% de hace una década. Este descenso está relacionado con las diferentes reformas laborales llevadas a cabo desde la década de los años noventa, si bien en el período más reciente se han producido caídas adicionales sin cambios sustanciales en las instituciones del mercado laboral, por lo que cabría relacionarlos con el importante shock de oferta que ha representado la inmigración.

En cuanto a la evolución salarial, los incrementos pactados en la negociación colectiva se situaron en el 3,2% en 2006, reflejando, al menos parcialmente, el repunte de la inflación en la primera parte del año, este incremento salarial estaría por encima del margen implícito definido en el renovado Acuerdo Interconfederal para la Negociación Colectiva (AINC), que, en principio, relaciona incrementos salariales por encima de la referencia nominal del 2% con incrementos de productividad, que, como se comentó antes, han sido reducidos en 2006. Además, en los convenios de nueva firma, el incremento medio se elevó hasta el 3,4%, reflejando con más intensidad la elevada tasa de inflación observada en los

primeros meses del año. La desviación de la inflación en 2005 respecto de las previsiones oficiales (1,7 pp) se trasladó al crecimiento de los salarios de 2006 mediante la activación de las cláusulas de salvaguarda, con un impacto estimado de 0,9 pp sobre los costes laborales en 2006.

Sin embargo, el repunte en los salarios negociados y el efecto de las cláusulas de salvaguarda no se reflejaron totalmente en la tasa de crecimiento de la remuneración por asalariado en la economía de mercado, que se elevó 0,7 pp, hasta el 2,8%, debido al mantenimiento de una significativa deriva salarial<sup>2</sup> negativa, superior a 1 pp en 2006. Esta deriva se relaciona, en principio, con un efecto de composición, basado en que el nuevo empleo creado —en particular, para atender el incremento de la oferta laboral producido por la inmigración y por la progresiva incorporación de las mujeres al mercado de trabajo— tiene, en promedio, salarios inferiores a los observados en los empleos existentes. Aunque el mantenimiento de esta deriva salarial negativa en los últimos años estaría proporcionando una cierta flexibilidad salarial al mercado laboral español, las instituciones laborales y, en particular, el sistema de negociación colectiva han permanecido inalterados en este período, limitando el alcance de esa mayor flexibilidad sobre el núcleo del mercado.

En términos reales, los costes laborales soportados por las empresas se redujeron en 2006, algo que, como en años anteriores, contribuyó al buen comportamiento del empleo. No obstante, conviene reseñar que la moderación salarial en términos reales está siendo compatible con incrementos nominales de los salarios por encima de los registrados en los países de nuestro entorno. Por otra parte, aunque el crecimiento de la remuneración por ocupado en 2006 fue similar al registrado por el IPC, para los sectores de la economía cubiertos por la negociación colectiva, los incrementos salariales —incluyendo las cláusulas de revisión— fueron, en general, superiores a la inflación observada.

### ***Los precios y los costes***

En 2006, la inflación continuó mostrando niveles elevados —3,5%, en media anual, según el índice de precios de consumo (IPC), y 3,6%, en términos del índice armonizado de precios de consumo (IAPC)—, algo superiores a los alcanzados en los años anteriores. Además, los precios se aceleraron en mayor medida que en la UEM, con lo que el diferencial de inflación —medido con el IAPC— se amplió a 1,4 pp en la media del año, el máximo desde el inicio de la unión monetaria. El proceso inflacionista en 2006 estuvo marcado por el mayor dinamismo de los costes laborales, una nueva ampliación de los márgenes de explotación de las empresas españolas y, sobre todo, por el incremento de los precios de importación, particularmente los del petróleo. En cualquier caso, los principales índices de precios y deflatores fueron recortando su ritmo de avance a lo largo del año, a medida que el precio del crudo disminuyó, mejora que se extendió a los meses iniciales de 2007.

El IPC mantuvo tasas de crecimiento en el entorno del 4% durante el primer semestre de 2006, moderando su crecimiento con posterioridad, de forma que en abril de 2007 el IPC alcanzó un ritmo de avance del 2,4%. La reducción de la tasa de inflación a lo largo del año fue más intensa en España que en la UEM, de modo que el diferencial en abril de 2007 se situó en 0,6 pp. Por su parte, el IPSEBENE se incrementó un 2,9% en 2006, dos décimas por encima del año precedente, si bien la desaceleración que registró en el segundo semestre permitió cerrar el año con una variación interanual del 2,5%, cifra que se repetiría

en abril de 2007. Esta evolución del IPC, con alzas significativas hasta el verano y una acusada desaceleración posterior, estuvo muy ligada a la de los precios de importación, particularmente los de los productos energéticos. En el promedio del año, la cotización del petróleo tipo Brent aumentó 11 dólares respecto a 2005, hasta 65 dólares por barril, llegando a superar su precio máximo histórico en los primeros días de agosto; sin embargo, en los últimos meses de 2006, el abaratamiento del crudo y la apreciación del euro redujeron notablemente el componente energético del IPC. Con todo, la traslación de las subidas de precios del petróleo hacia el resto de precios fue relativamente limitada, con la salvedad de los precios de los combustibles y de los servicios de transporte. En comparación con la UEM, el mayor protagonismo de los combustibles en la cesta de bienes del índice de precios español y el menor peso de los impuestos fijos que gravan esos combustibles provocan que, ante cambios en los precios del petróleo, las variaciones de los precios de los combustibles y, por tanto, de los índices de precios sean mayores en España que en la zona del euro. Esto explica el fuerte incremento del diferencial con la UEM que se registró a comienzos de 2006 y su intensa desaceleración posterior. Por su parte, los precios energéticos regulados mostraron mayores ritmos de avance que en el año anterior, en un contexto de encarecimiento de la materia prima.

La moderación de los precios de importación no energéticos, favorecida por la trayectoria del euro, también repercutió sobre el IPSEBENE, aunque la reducción del ritmo de crecimiento fue menor que la del IPC y, además, se concentró en el último trimestre de 2006. Dentro de este, los precios de los alimentos elaborados reflejaron la moderación de los precios industriales y de importación de este tipo de bienes, destacando la desaceleración sustancial del precio del aceite, favorecido por el notable aumento de la producción interior.

En sentido contrario, se produjo un aumento impositivo sobre el tabaco, con el fin de disuadir su consumo, que se trasladó a los precios finales. Los precios de los bienes industriales no energéticos se beneficiaron de la moderación de los precios de importación, en un contexto de crecimiento estable de los precios interiores de este tipo de bienes, mientras que los precios de los servicios continuaron mostrando una elevada rigidez y aumentaron un 3,9% en el conjunto del año. Por último, las tasas de crecimiento de los alimentos no elaborados registraron una cierta tendencia alcista, aunque en un contexto de elevada variabilidad.

El deflactor de la demanda final aumentó un 3,9% en el conjunto de 2006, ligeramente por debajo del correspondiente al año anterior, reflejando los menores avances de los deflatores de la construcción y de las exportaciones, que

compensaron la trayectoria de los bienes de consumo y de otros bienes de inversión. El deflactor de la construcción reflejó la menor pujanza de los precios de la vivienda y de los costes de la obra civil. Por último, el deflactor del gasto en consumo final de los hogares evolucionó de forma similar al IPC, y el de los bienes de equipo acusó el encarecimiento de los precios interiores de este tipo de bienes, pese al abaratamiento de los precios de los productos importados.

La inflación de origen interior, aproximada por el deflactor del PIB, aumentó un 3,8% en 2006, tres décimas por debajo de 2005. Una trayectoria similar registraron los deflatores del VAB del conjunto de la economía y de la economía de mercado, que moderaron su ritmo de crecimiento, hasta el 3,5% en ambos casos. La ralentización del deflactor del VAB de la economía de mercado se produjo en un contexto de aceleración de los costes laborales por unidad de valor añadido, reflejo de un crecimiento más intenso de la remuneración por ocupado. En conjunto, la desaceleración del deflactor y el repunte de los costes laborales hicieron que los márgenes se ampliaran a un ritmo menor que en los ejercicios anteriores.

Por ramas de actividad, el comportamiento de los costes laborales unitarios (CLU) fue relativamente dispar. De hecho, el repunte de los costes laborales observado en el total de la economía de mercado se debe, fundamentalmente, a la rama de servicios de mercado, en la que la mayor remuneración por asalariado y la menor productividad aparente del trabajo provocaron una aceleración de casi tres puntos en el coste laboral por unidad de valor añadido, tras el crecimiento particularmente bajo registrado en 2005. La aceleración de los costes laborales en este sector, sin embargo, no se trasladó a precios: el deflactor del VAB en la rama de servicios de mercado se mantuvo en el 3%, al igual que en 2005, con lo que los márgenes de este sector se estabilizaron. Las demás ramas presentaron en 2006 tasas de crecimiento de los CLU inferiores a las de 2005, que permitieron que la moderación de sus deflatores fuera compatible con una nueva ampliación de márgenes.

En el ámbito de los precios y de los costes relativos, los índices de competitividad-precio registraron en 2006 un nuevo empeoramiento, que se hizo extensivo a la mayoría de los índices y áreas geográficas. Fuera del área del euro, las pérdidas de competitividad-precio se vieron acentuadas por la nueva apreciación del euro frente al dólar y otras divisas. Dentro de este panorama, el rasgo más favorable fue la moderación de los índices de competitividad medidos con costes laborales unitarios en las manufacturas, que refleja el significativo avance de la productividad en la mayoría de las actividades industriales. Esto ha permitido recomponer los márgenes de beneficio del sector, que habían mostrando un retroceso significativo en los primeros años de la presente década.

### **Riesgo de no pago<sup>3</sup>: AA**

---

<sup>3</sup> Fuente: Economist Intelligence Unit. Tomado en Octubre de 2007

**Tabla 1. Indicadores Macroeconómicos de España**

<b>Indicadores</b>	<b>2004</b>	<b>2005</b>	<b>2006</b>
Población (millones)	43,2	44,1	44,7
Producto Interno Bruto a precios corrientes (US\$ Millones)	1.040.014	1.129.168	1.230.761
Producto Interno Bruto a precios constantes (Cambio % anual)	3,1	3,6	3,9
PIB – per capita a precios corrientes (US\$)	24.076	25.600	27.528
Inflación (%)	3	3,4	3,5
Desempleo (%)	11	9,2	8,5
Tasa de Cambio (Euro/US\$)	0,8051	0,80453	0,79703
Tipo de cambio ilateral (Euro/\$COL)	3261,98	2884,63	2958,46

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

### 1.3. Situación económica de la Euro Zona<sup>4</sup>

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

<sup>4</sup> Fuente: Banco de España, Informe Anual 2006. Tomado el 30/08/07.

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 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 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 amplió 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<sup>5</sup>

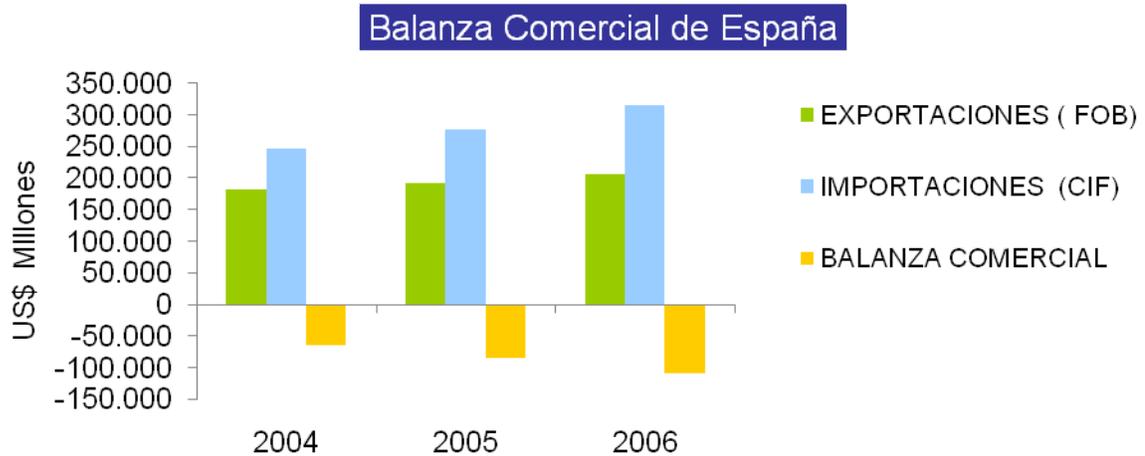
**Tabla 2. Balanza Comercial de España**

<b>COMERCIO EXTERIOR</b>	<b>US\$ Millones 2004</b>	<b>US\$ Millones 2005</b>	<b>US\$ Millones 2006</b>
<b>EXPORTACIONES ( FOB)</b>	182.356	192.468	205.301
<b>IMPORTACIONES (CIF)</b>	247.474	277.308	315.284
<b>BALANZA COMERCIAL</b>	(65.118)	(84.840)	(109.983)

<sup>5</sup> Fuente: EUROSTAT. Tomado el 24/10/07

Fuente: EUROSTAT.

**Gráfica 1. Balanza Comercial de España**



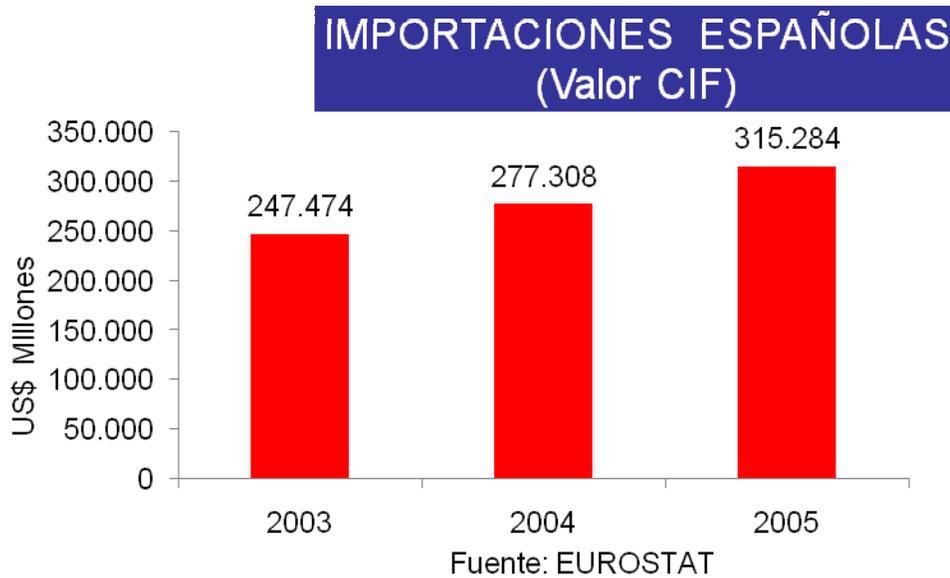
Fuente: EUROSTAT

En últimos tres años la balanza comercial de España mantuvo déficit creciente al pasar de US\$ 65.118 millones en 2004 a US\$ 109.983 millones en 2006 lo que equivale a un crecimiento promedio anual del déficit igual a 29,92%. Esta situación estuvo originada en el mayor crecimiento de las importaciones frente a las exportaciones. Para el año 2006, el déficit se incrementó en un 29,64%,.

### 2.1.1. Importaciones

Las importaciones españolas han presentado una tendencia creciente durante los tres últimos años, al pasar de US\$ 247.474 millones en 2004 a US\$ 315.284 millones en el último año, registrando un crecimiento promedio anual de 12,92%. En 2006, las importaciones tuvieron un incremento de 13,69% frente al año 2005.

**Gráfica 2. Importaciones Españolas**



### Productos de Importación

Entre los principales productos importados en 2006 encontramos: en primer lugar aceites crudos de petróleo o de minerales bituminosos (excepto condensados de gas natural) con una participación sobre el total de 8,24%; vehículos automóviles proyectados principalmente para transporte de personas con motor de embolo de encendido por compresión y de cilindrada mayor a 1500 cc, con un 3,48%; partes y accesorios para vehículos automotores (3,02%); vehículos automóviles proyectados principalmente para transporte de personas con motor de embolo alternativo de encendido por chispa de cilindrada mayor a 1500 cc, con 2,23% y gas natural licuado con un 1,89%, entre otros. Los diez principales productos concentran el 24,22% del total importado.

**Tabla 3. Principales Productos de Importación de España**

POSICION	PRODUCTO	CIF US \$2005	CIF US \$2006	PART. (%) 2006
27090090	ACEITES CRUDOS DE PETROLEO O DE MINERALES BITUMINOSOS (EXCEPTO CONDENSADOS DE GAS NATURAL). (SIN UNIDAD ASIGNADA)	20.988.931.744	25.991.442.889	8,24

87033219	COCHES DE TURISMO Y DEMAS VEHICULOS AUTOMOVILES PROYECTADOS PRINCIPALMENTE PARA TRANSPORTE DE PERSONAS, INCLUIDO TIPO FAMILIAR Y DE CARRERAS, CON MOTOR DE EMBOLO, DE ENCENDIDO POR COMPRESION (DIESEL O SEMIDIESEL) DE CILINDRADA MAYOR A 1.500, P	10.930.104.871	10.964.433.415	3,48
87089998	PARTES Y ACCESORIO VEHICULO AUTOMOVIL PARTIDAS 87.01 A 87.05, (SALVO DE ACERO ESTAMPADO, CARROCERIA (INCLUIDA CABINA); BARRA ESTABILIZADORA, DE TORSION O DESTINADA INDUSTRIA MONTAJE DE MOTOCULTOR PARTIDA 8701.10, DE VEHICULO A	8.820.359.996	9.527.889.602	3,02
87032319	COCHES DE TURISMO Y DEMAS VEHICULOS AUTOMOVILES PROYECTADOS PRINCIPALMENTE PARA TRANSPORTE DE PERSONAS, INCLUIDO VEHICULOS TIPO FAMILIAR Y DE CARRERAS, CON MOTOR DE EMBOLO ALTERNATIVO, DE ENCENDIDO POR CHISPA, CILINDRADA MAYOR A 1.500 CM3, PER	7.068.019.882	7.035.390.253	2,23
27111100	GAS NATURAL, LICUADO. (TERAJULIO (PODER CALORIFICO SUPERIOR))	4.048.279.032	5.944.341.721	1,89
30049019	MEDICAMENTOS (CON EXCLUSION DE LOS PRODUCTOS DE LAS PARTIDAS 30.02, 30.05 O 30.06) CONSTITUIDOS POR PRODUCTOS MEZCLADOS O SIN MEZCLAR, PREPARADOS PARA USOS TERAPEUTICOS O PROFILACTICOS, ACONDICIONADOS PARA VENTA AL POR MENOR (EXCEPTO QUE CONTE	4.557.564.742	4.588.652.118	1,46
27101941	ACEITES PESADOS, GASOLEO, CON UN CONTENIDO EN AZUFRE INFERIOR O IGUAL AL 0,05%, QUE SE DESTINEN A OTROS USOS (EXCEPTO A UNA TRANSFORMACION QUIMICA MEDIANTE UN TRATAMIENTO DISTINTO DE LOS DEFINIDOS PARA LA SUBPARTIDA 2710.19.	2.630.571.947	3.834.378.726	1,22
27112100	GAS NATURAL, EN ESTADO GASEOSO. (TERAJULIO (PODER CALORIFICO SUPERIOR))	1.388.290.554	2.961.971.932	0,94
85252020	APARATOS EMISORES CON APARATO RECEPTOR INCORPORADO PARA RADIOTELEFONIA CELULAR (TELEFONOS MOVILES). (NUMERO DE UNIDADES)	-	2.831.522.516	0,90
27101945	ACEITES PESADOS, GASOLEO, CON UN CONTENIDO EN AZUFRE SUPERIOR AL 0,05% SIN EXCEDER DEL 0,2%, QUE SE DESTINEN A OTROS USOS (EXCEPTO A UNA TRANSFORMACION QUIMICA MEDIANTE UN TRATAMIENTO DISTINTO DE LOS DEFINIDOS PARA LA SUBPAR	2.130.188.418	2.694.483.350	0,85
	SUBTOTAL	62.562.311.187	76.374.506.522	24,22
	OTROS PRODUCTOS	275.177.679.710	312.589.404.484	99,15
	TOTAL IMPORTACIONES	277.307.868.128	315.283.887.834	100,00

Fuente: EUROSTAT

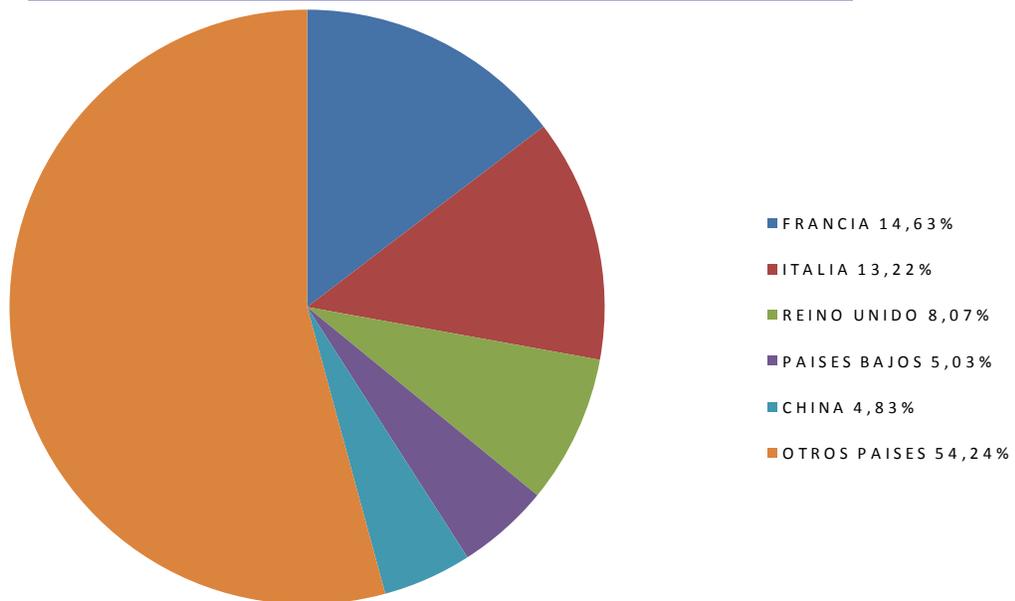
## Socios Proveedores de las importaciones

Entre los principales proveedores de importación de España en 2006, se encuentran los socios comunitarios. Los 10 principales proveedores españoles fueron: Alemania con 14,63%; Francia con 13,22%; Italia con 8,07%; Reino Unido

con 5,03%; Países Bajos con 4,83%; China con 4,78%; Bélgica con 3,50%; Portugal con 3,42%; Rusia con el 2,83% y Estados Unidos con el 2,68%. Estos 10 primeros concentran el 62,98% de las importaciones españolas y de estos, los socios comunitarios representan el 52,68% del total.

### Gráfica 3. Socios de Importación de España

Principales Proveedores de las Importaciones Españolas 2006



Fuente: EUROSTAT

### 2.1.2. Exportaciones

Las exportaciones españolas han tenido una tendencia creciente durante los últimos tres años, al pasar de US\$ 182.356 millones en el año 2004 a US\$ 205.301 millones en 2006, para una variación promedio anual de 6,12%. Para el año 2006 las exportaciones registraron un incremento de 6,67% con respecto al

año anterior.

**Gráfica 4. Exportaciones Españolas**



Fuente: EUROSTAT

### Productos de Exportación

En su gran mayoría los principales productos de exportación de España en 2006 son los correspondientes al sector automotor y sus partes; de esta forma encontramos dentro de los 10 principales productos: los coches de turismo en sus distintas variedades que representaron el 11,16% del total exportado; partes y accesorios para vehículos con un 2,63%; vehículos para el transporte de mercancías de peso inferior o igual a 5 toneladas con el 2,34%. Fuera del sector automotor encontramos, medicamentos constituidos por productos mezclados o sin mezclar, preparados para usos terapéuticos o profilácticos, dosificados o acondicionados para la venta al por menor, con una participación de 1,99% y por último, receptores de Tv en color con un 1,24%. Los diez principales productos concentraron el 21,40% de las exportaciones totales.

**Tabla 4. Principales Productos de Exportación de España**

POSICION	DESCRIPCION	FOB US\$ 2005	FOB US\$ 2006	PART % 2006
----------	-------------	---------------	---------------	-------------

87033219	COCHES DE TURISMO Y DEMAS VEHICULOS AUTOMOVILES PROYECTADOS PRINCIPALMENTE PARA TRANSPORTE DE PERSONAS, INCLUIDO TIPO FAMILIAR Y DE CARRERAS, CON MOTOR DE EMBOLO, DE ENCENDIDO POR COMPRESION (DIESEL O SEMIDIESEL) DE CILINDRADA MAYOR A 1.500, P	8.146.697.477	7.666.343.854	3,73
87032319	COCHES DE TURISMO Y DEMAS VEHICULOS AUTOMOVILES PROYECTADOS PRINCIPALMENTE PARA TRANSPORTE DE PERSONAS, INCLUIDO VEHICULOS TIPO FAMILIAR Y DE CARRERAS, CON MOTOR DE EMBOLO ALTERNATIVO, DE ENCENDIDO POR CHISPA, CILINDRADA MAYOR A 1.500 CM3, PER	5.793.562.548	5.977.016.996	2,91
87089998	PARTES Y ACCESORIO VEHICULO AUTOMOVIL PARTIDAS 87.01 A 87.05, (SALVO DE ACERO ESTAMPADO, CARROCERIA (INCLUIDA CABINA); BARRA ESTABILIZADORA, DE TORSION O DESTINADA INDUSTRIA MONTAJE DE MOTOCULTOR PARTIDA 8701.10, DE VEHICULO A	5.256.808.625	5.397.177.348	2,63
87042191	VEHICULOS AUTOMOVILES PARA EL TRANSPORTE DE MERCANCIAS, CON MOTOR DE EMBOLO, DE ENCENDIDO POR COMPRESION (DIESEL O SEMIDIESEL) DE PESO TOTAL CON CARGA MAXIMA, INFERIOR O IGUAL A 5 T, CON MOTOR DE CILINDRADA NO SUPERIOR A 2.500 CM3, NUEVOS (EXC	3.227.668.245	4.809.443.900	2,34
87032210	COCHES DE TURISMO Y DEMAS VEHICULOS AUTOMOVILES PROYECTADOS PRINCIPALMENTE PARA TRANSPORTE DE PERSONAS, INCLUIDOS VEHICULOS TIPO FAMILIAR Y DE CARRERAS, CON MOTOR DE EMBOLO ALTERNATIVO, DE ENCENDIDO POR CHIS	5.270.859.693	4.659.567.211	2,27
87033110	COCHES DE TURISMO Y DEMAS VEHICULOS AUTOMOVILES PROYECTADOS PRINCIPALMENTE PARA EL TRANSPORTE DE PERSONAS, INCLUIDO VEHICULOS TIPO FAMILIAR Y DE CARRERAS, CON MOTOR DE EMBOLO, DE ENCENDIDO POR COMPRESION (DIESEL O SEMIDIESEL) DE CILINDRADA INF	3.421.117.869	4.614.993.148	2,25
30049019	MEDICAMENTOS (CON EXCLUSION DE LOS PRODUCTOS DE LAS PARTIDAS 30.02, 30.05 O 30.06) CONSTITUIDOS POR PRODUCTOS MEZCLADOS O SIN MEZCLAR, PREPARADOS PARA USOS TERAPEUTICOS O PROFILACTICOS, ACONDICIONADOS PARA VENTA AL POR MENOR (EXCEPTO QUE CONTE	3.057.429.918	4.079.459.480	1,99
85281289	RECEPTORES DE TELEVISION, EN COLOR, INCLUSO CON RECEPTOR DE RADIODIFUSION, INCORPORADO, CON PANTALLA (EXCEPTO CON TUBO DE IMAGEN INCORPORADO O LOS QUE PRESENTAN UNA RELACION ANCHURA/ALTURA DE PANTALLA INFERIOR	1.430.870.501	2.536.617.073	1,24
89019010	BARCOS PARA EL TRANSPORTE DE MERCANCIAS Y BARCOS PROYECTADOS PARA ELTRANSPORTE MIXTO DE PERSONAS Y MERCANCIAS PARA LA NAVEGACION MARITIMA (EXCEPTO TRANSATLANTICOS, BARCOS PARA EXCURSIONES Y BARCOS SIMILARES PROYECTADOS PRINCIPALMENTE PARA EL T	898.338.126	2.488.211.907	1,21
27101145	GASOLINAS PARA MOTORES CON UN CONTENIDO EN PLOMO IGUAL O INFERIOR A 0,013 G POR LITRO, CON UN OCTANAJE (RON) SUPERIOR O IGUAL A 95 PERO INFERIOR A 98, QUE SE DESTINEN A OTROS USOS (EXCEPTO LAS DESTINADAS A UN TRATAMIENTO DEF	-	1.699.924.862	0,83

SUBTOTAL	36.503.353.002	43.928.755.779	21,40
OTROS PRODUCTOS	155.964.870.681	161.371.848.966	78,60
TOTAL EXPORTACIONES	192.468.223.683	205.300.604.745	100,00

Fuente: EUROSTAT

### Socios de Exportación

Entre los socios de exportación de España en 2006, encontramos la misma tendencia presentada con los socios proveedores, concentrando en los socios comunitarios el mayor volumen de sus exportaciones. Los 10 principales socios de exportación de España en el 2005 son: Francia con 18,83%; Alemania con 10,92%; Portugal con 8,85%; Italia con 8,57%; Reino Unido con 7,77%; Estados Unidos con 4,43%, Países Bajos con 3,30% Bélgica con 2,92%; México con 1,80 y Turquía con 1,74%. Estos socios concentran el 68,98% del total exportado y dentro de estos, los socios comunitarios representan el 61,17% del total.

### Gráfica 5. Socios de Exportación de España



Fuente: EUROSTAT

## 2.2. Análisis del Intercambio Bilateral con Colombia<sup>6</sup>

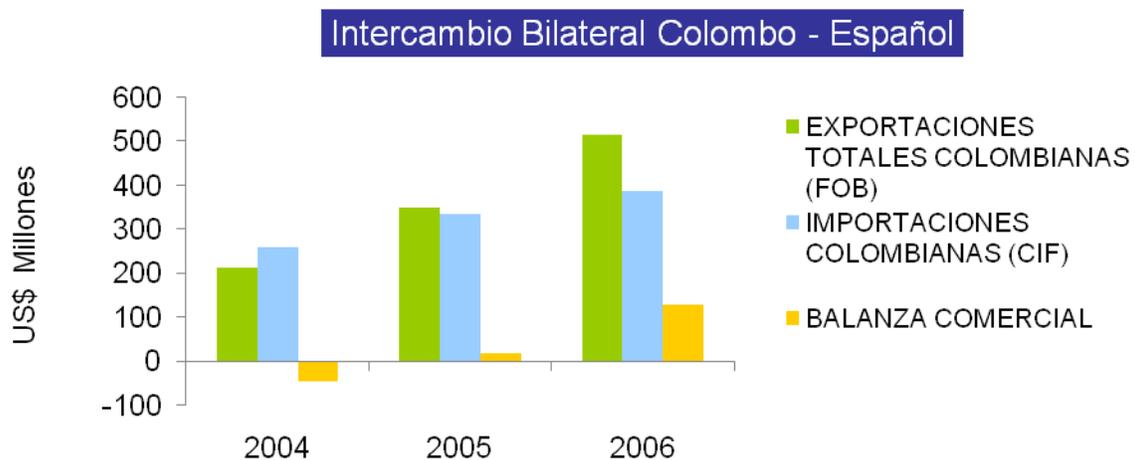
<sup>6</sup> Fuente: Departamento Administrativo Nacional de Estadística – DANE. Tomado el 30/08/07.

**Tabla 5. Balanza Bilateral Colombo – Española**

BALANZA COMERCIAL BILATERAL	US\$ Millones 2004	US\$ Millones 2005	US\$ Millones 2006
<b>EXPORTACIONES TOTALES COLOMBIANAS (FOB)</b>			
	212	349	516
1. Exportaciones Tradicionales (FOB)	110	215	360
2. Exportaciones No Tradicionales (FOB)	102	134	156
<b>IMPORTACIONES COLOMBIANAS (CIF)</b>			
	259	333	387
<b>BALANZA COMERCIAL</b>	(47)	15	128

Fuente: DANE.

**Gráfica 6. Balanza Comercial Colombo – Española**



Fuente: DANE

En los últimos tres años la balanza bilateral entre España y Colombia cambió del déficit a un alentador superávit al pasar de un saldo negativo de US\$ 47 millones en el 2004, a un saldo a favor de US\$ 128 millones en 2006 lo que represento un crecimiento promedio para el periodo, equivalente al 554%. En el año 2006 el crecimiento fue del 739% frente al año 2005. Este saldo a favor ha sido jalonado principalmente por el gran buen desempeño de las exportaciones, en especial las tradicionales.

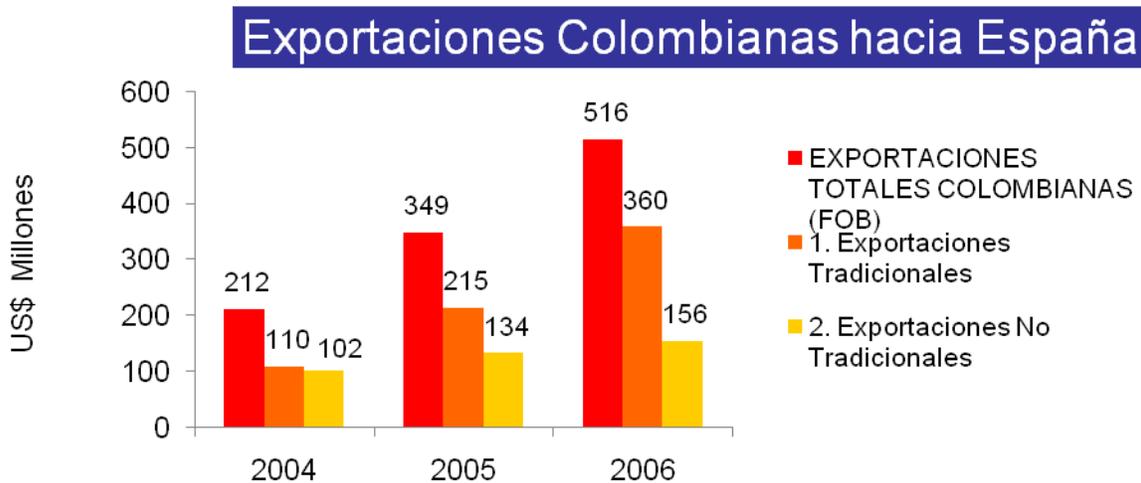
### 2.2.1. Exportaciones Colombianas hacia España

Las exportaciones colombianas totales hacia España han registrado en los tres últimos años un crecimiento promedio anual de 54,19%, al pasar de US\$ 212 millones en 2004 a US\$ 516 millones en el último año. Para el año 2006, las ventas de productos colombianos a España, aumentaron en un 47,92% frente al año anterior.

Las exportaciones de productos tradicionales, presentaron un crecimiento promedio anual de 77,05%, al pasar de US\$ 110 millones en 2004 a US\$ 360 millones en el último año. Las exportaciones de productos tradicionales. En el 2006 el crecimiento fue del 67,30 frente al 2005. Los productos tradicionales concentran el 69,75% de las exportaciones totales hacia España.

Las exportaciones de productos No Tradicionales mostraron un crecimiento promedio anual del 22,75%, al pasar de US\$ 102 millones en 2004 a US\$ 156 millones en 2006. En el último año registraron un incremento del 16,74% frente al año anterior y representan el 30,25% del total exportado hacia España.

**Gráfica 7. Exportaciones Colombianas hacia España**



Fuente: DANE

**Tabla 6. Principales Productos exportados a España**

Posición	Producto	US\$ FOB 2005	US\$ FOB 2006	Part % 2006

7202600000	FERRONIQUEL	83.178.416	151.812.441	29,44
2709000000	ACEITES CRUDOS DE PETROLEO O DE MINERAL BITUMINOSO	17.935.063	96.393.138	18,69
2701120010	HULLAS TERMICAS	82.773.330	74.951.316	14,53
0901119000	LOS DEMAS CAFES SIN TOSTAR, SIN DESCAFEINAR	27.700.312	34.978.779	6,78
0306139010	CAMARONES DE CULTIVO, CONGELADOS	24.008.114	21.712.329	4,21
7204210000	DESPERDICIOS Y DESECHOS DE ACERO INOXIDABLE	5.342.790	16.502.153	3,20
1511100000	ACEITE DE PALMA EN BRUTO	18.068.536	15.975.143	3,10
3904102000	POLICLORURO DE VINILO, SIN MEZCLAR CON OTRAS SUSTANCIAS, OBTENIDO POR POLIMERIZACION EN SUSPENSION	3.493.681	13.416.978	2,60
0603101900	LOS DEMAS CLAVELES FRESCOS, CORTADOS PARA RAMOS O ADORNOS	8.542.774	8.818.409	1,71
0306139020	CAMARONES DE PESCA, CONGELADOS	7.022.499	8.210.512	1,59
	SUBTOTAL	278.065.516	442.771.199	85,86
	OTROS PRODUCTOS	70.554.627	72.921.473	14,14
	TOTAL EXPORTACIONES	348.620.143	515.692.671	100,00

Fuente: DANE.

### Productos de exportación

Entre los principales productos exportados por Colombia a España en 2006 encontramos: ferroníquel con una participación frente al total exportado de 29,44%; aceites crudos de petróleo, 18,69%; hullas térmicas, 14,53%; los demás cafés sin tostar, 6,78% y camarones de cultivo congelados, 4,21% entre otros. Los diez principales productos concentran el 85,86% del total de exportaciones hacia España.

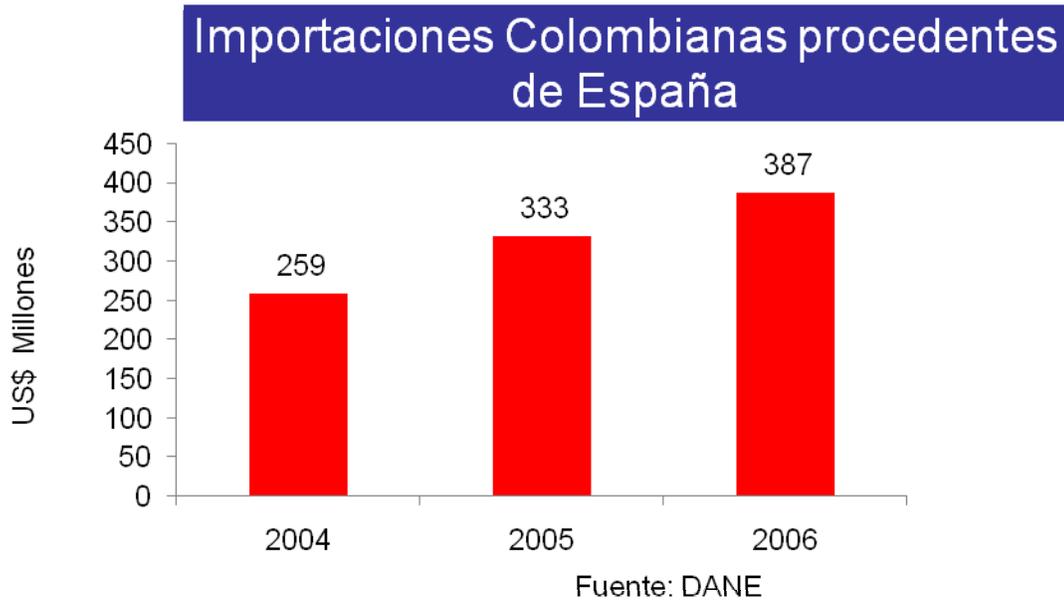
Entre los principales productos no tradicionales dentro de los diez primeros que registraron los mejores comportamientos en 2006 con respecto al año anterior, se encuentran: policloruro de vinilo con un crecimiento del 73,96%; camarones de pesca congelados, 14,47% y los demás claveles frescos, 3,13%, entre los más destacados. Por otra parte, en 2006 presentó reducción significativa en las exportaciones: aceite de palma en bruto, en un 13,10% y camarones de cultivo congelados, 10,57%, entre los más destacados.

### 2.2.2. Importaciones colombianas procedentes de España

Las importaciones han crecido durante los tres últimos años, a un promedio anual del 21,68% pasando de US\$ 259 millones en el 2004 a US\$ 387 millones en 2006.

En 2006 se registró un crecimiento de 16,18% con respecto al año anterior.

**Gráfica 8. Importaciones Colombianas procedentes de España**



### 3. LA UNION EUROPEA<sup>7</sup>

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

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

#### 3.1. Objetivos de la Unión Europea

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

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

---

<sup>7</sup> Fuente: , Página Institucional de la Unión Europea [.www.europa.eu.int](http://www.europa.eu.int) Tomado el 02/10/2007.

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

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

## 4. ACUERDOS COMERCIALES<sup>8</sup>

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 Secretaria General de Comercio Exterior, a través de la SG de Coordinación y Relaciones Bilaterales con la UE participa en el diseño y la ejecución de la PCC elaborando la posición española en los Grupos geográficos del Consejo, COREPER y CAGRE. Asimismo, prepara la posición para la delegación española en el Comité 133 en los temas bilaterales.

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

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

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

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

---

<sup>8</sup> Fuente: Ministerio de Industria, Triunfo y Comercio de España, Comisión Europea, Página Institucional de la Unión Europea [www.europa.eu.int](http://www.europa.eu.int). Tomado el 25/10/07.

- 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 & Cooperación Agreements ó PCA).

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

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

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

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

Las disposiciones comerciales de los ACC se recogen en su título III y garantizan a los países firmantes, el tratamiento de Nación 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<sup>9</sup>**

### **5.1. Regulaciones**

En general, no se han modificado las condiciones de acceso a los mercados de la

---

<sup>9</sup> Fuente: Exportar a la Unión Europea – CBI. Legislación Unión Europea.

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.

## **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** <sup>10</sup>

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 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.

---

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

### **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](http://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).

### **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

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

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

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

### 5.3.3. Productos Manufactureros

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

aunque se aplica a productos como juguetes, ropa de seguridad para el trabajo, mecanismos hidráulicos de sillas de oficina.

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

#### **5.3.4. Productos Alimenticios**

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

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

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

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

#### **5.3.5. Medio Ambiente**

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

- Tratamiento del cambio climático y del recalentamiento del planeta.

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

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

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

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

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

prevenir la contaminación de la atmósfera, el agua, el suelo y los edificios en beneficio de la biodiversidad y de una mejor salud y mayor seguridad de los ciudadanos de la UE mediante un sistema que también tiene en cuenta la necesidad de la industria comunitaria de seguir siendo competitiva.

Toda la política se basa en el principio de quien contamina, paga. Se puede exigir que el contaminador pague mediante las inversiones necesarias para cumplir normas más rigurosas o la creación de un sistema para devolver, reciclar o eliminar los productos después de su uso. El pago puede también ser un impuesto sobre las empresas o los consumidores por la utilización de un producto perjudicial para el medio ambiente, tal como algunos tipos de envase. Una gran iniciativas de lucha contra el cambio climático, todos los gobiernos de la UE limitan las emisiones de CO<sub>2</sub> de la industria desde el 1 de enero de 2005. Las empresas que superen sus emisiones autorizadas deberán adquirir los derechos de emisión que les sobren a las empresas que hayan logrado reducir sus emisiones. Estas transacciones se llevan a cabo mediante el innovador régimen comunitario de comercio de derechos de emisión.

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

### **Control de residuos de envases y embalajes**

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

La Directiva se transfirió a la legislación nacional de los estados miembros. Sin embargo la actual implementación de esta directiva, ha tomado diferentes formas. Se puede hacer una diferenciación entre acuerdos voluntarios y legislación. Probablemente el mejor programa de control de residuos originados por envases en vigor en Europa es el sistema alemán grüne Punkt o "Punto Verde".

En Alemania, el comercio y la industria tienen la obligación de recoger los envases y embalajes a fin de reutilizarlos y reciclarlos. Esta norma se aplica también a los productos importados, por lo que las compañías extranjeras tienen exactamente las mismas obligaciones que las alemanas. El Punto Verde se ha convertido en el símbolo del sistema alemán de reutilización y reciclaje de residuos de envases y embalajes. El símbolo indica al consumidor que el envase o embalaje del producto puede ser utilizado o reciclado. El derecho de uso del Punto Verde está restringido, pues es el distintivo de un sistema de reciclaje de residuos de envases

y embalajes, a cargo de cuya financiación tienen que correr todas las partes implicadas. El permiso de uso del distintivo va unido al pago de una cuota, cuyo importe depende del tamaño del envase o embalaje, así como a la firma de un contrato. La contribución financiera de las compañías está destinada al pago del sistema de reciclaje.

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

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

### **Estándares para la gerencia medioambiental**

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

### **Etiqueta ecológica**

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

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

Los planes de etiquetas ecológicas se basan a menudo en la Evaluación del Ciclo de Vida, donde los fabricantes deben estudiar las repercusiones de su producto en el medio ambiente, durante todas las fases del ciclo de vida. Un material relativamente inofensivo para el medio ambiente durante la vida del producto puede resultar muy contaminante, caro en energía o de difícil descomposición en

las demás fases. Por decisión de la Comisión Europea el método ECV será la técnica a emplear para determinar si un producto es seguro con relación al medio ambiente.

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

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

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

### **5.3.6. Responsabilidad Social**

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

#### **Códigos de conducta**

La responsabilidad ética, integral y social en los negocios, se ha convertido en un factor determinante para las organizaciones, lo que conllevó en 1997, a la creación del código de conducta por parte de la Unión de Textileros Europeos (ETUF-TCL) y organizaciones patronales (EURATEX). En este acuerdo se incluyeron las premisas del ILO, participando el 70% de las empresas europeas en este sector.

#### **SA 8000**

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

y derechos de los niños.

### **Etiqueta del comercio Justo**

Las organizaciones de comercio justo promueven la creación de relaciones de comercio justas. Estas organizaciones compran café, té y otros productos como textiles y artesanías de organizaciones de productores en Africa, 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 (España) 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<sup>11</sup>

---

<sup>11</sup> Fuente: Instituto de Comercio Exterior de España.

## 6.1. Distribución

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

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

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

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

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

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

## 6.2. Técnicas de Mercadeo

La difusión de un producto se realiza mediante:

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

## 7. FORMAS DE ORGANIZACIÓN DE LOS NEGOCIOS<sup>12</sup>

### 7.1. Inversión propia frente a colaboración empresarial

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

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

### 7.2. Formas de cooperación empresarial

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

#### **Uniones Temporales de Empresas (UTES)**

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

#### **Asociaciones de Interés Económico (AIEs)**

Estas son entidades mercantiles con personalidad jurídica propia, y no pueden tener ánimo de lucro para sí mismas, siendo su finalidad facilitar el desarrollo o mejorar los resultados de la actividad de sus socios.

#### **Cuentas en Participación (CEP)**

Colaboración financiera en virtud de la cual uno o más empresarios se interesa en

---

<sup>12</sup>Fuente: Guía de negocios en España. ICEX. Diferentes formas de operar en España. Páginas 210-216.

las operaciones de otro, contribuyendo a ellas con la parte del capital que convinieron, y haciéndose partícipe de sus resultados prósperos o adversos en la proporción que determinen.

### **7.3. Contratos de distribución, agencia, comisión y franquicia**

#### **Contrato de Distribución**

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

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

#### **Contrato de agencia**

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

#### **Contrato de comisión**

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

#### **Franquicia**

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

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

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

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

[http://www.interes.org/icex/cda/controller/interes/0,,5296169\\_5301000\\_5323614\\_0,00.htm](http://www.interes.org/icex/cda/controller/interes/0,,5296169_5301000_5323614_0,00.htm) ingrese a: Invertir en España: Establecerse en España.

## 8. LEY DE INVERSION EXTRANJERA <sup>13</sup>

### 8.1. Marco Legal y Condiciones Generales

La legislación sobre inversión extranjera, se encuentra en los Reales Decretos 671/1992 y 672/1992, que entraron en vigor en julio de 1992.

Los principios generales que inspiran la legislación actual son: la desaparición del requisito de autorización previa; el mantenimiento del requisito de verificación previa sólo en el caso de inversiones de cuantía significativa; controles más estrictos sobre las inversiones procedentes de países calificados como paraísos fiscales, y la racionalización de todo el sistema.

Las inversiones extranjeras en España están clasificadas en las cuatro categorías siguientes:

#### **Inversiones directas.**

Las inversiones directas se realizan a partir de la participación en sociedades españolas cuando el inversor puede influir efectivamente en la gestión o control de la sociedad. La influencia se dará en el momento en que la participación sea igual o superior al 10% del capital de la sociedad o cuando permita al inversor formar parte del órgano de administración.

Se considera inversión directa:

- La constitución de una sociedad, la adquisición total o parcial de sus acciones, y las participaciones sociales, si se trata de sociedades cuyo capital no está representado por acciones.
- La constitución y ampliación de sucursales y establecimientos en España por sociedades extranjeras o por personas físicas no residentes.
- La concesión de préstamos cuya vida media ponderada sea superior a cinco años.
- La capitalización de reservas y la reinversión de beneficios no distribuidos
- La adquisición de inmuebles, cuando la misma constituya en sí misma una actividad empresarial

Régimen de las inversiones directas:

---

<sup>13</sup> Fuente: Como hacer negocios en el mercado español. Cámara de Comercio Hispano-Colombiana. Enero del 2001. Páginas 87-93.

No es necesario solicitar autorización cuando las inversiones no superan unos límites fijados y son realizadas por personas privadas o residentes en paraísos fiscales, aunque es preceptivo efectuar una declaración ante el Registro de Inversiones Extranjeras. La verificación administrativa previa es requerida cuando la participación extranjera supere el 50% del capital de la sociedad española destinataria de la inversión, ó cuando la cuantía de préstamos concedidos a sociedades españolas por no residentes supere los 500 millones de pesetas, ó cuando se constituyen sucursales o establecimientos o se amplía su dotación, siempre que ésta supere los 500 millones de pesetas, ó cuando la constitución o ampliación de sucursales o establecimientos se lleve a cabo por personas residentes o domiciliadas en los países y territorios considerados paraísos fiscales, cualquiera sea la cuantía.

### **Inversión de cartera**

Suscripciones y adquisiciones de acciones o participaciones en sociedades españolas, cotizadas o no.

Suscripciones y adquisiciones de valores negociables, emitidos por personas residentes.

Participación en fondos españoles de inversión colectiva.

Liberalización: no se requiere verificación previa

### **Inversión en inmuebles**

Adquisición de propiedades y demás derechos reales sobre bienes inmuebles. Si la adquisición constituye una actividad empresarial, la inversión se rige por el régimen de las inversiones directas.

Régimen:

Se requiere la verificación previa cuando el importe total supera los 500 millones de pesetas; también cuando el origen de la inversión procede de un paraíso fiscal.

Hay un impuesto del 3% anual sobre el valor catastral de los inmuebles a 31 de diciembre de cada año. Este impuesto no se aplica a Entidades que desarrollen en España explotaciones económicas diferentes a la simple tenencia del inmueble, o sociedades que coticen en mercados secundarios de valores, entidades sin ánimo de lucro, de carácter benéfico o cultural.

### **Otras formas de inversión**

- Cuentas en participación
- Comunidades de bienes
- Fundaciones
- Agrupaciones de interés económico
- Cooperativas
- Otros supuestos determinados por Real Decreto

Régimen:

El mismo de las inversiones en bienes inmuebles.

### **8.2. Control de Cambios**

El control de cambios y los movimientos de capital disfrutan en España de una total liberalización. La materia viene regulada por el Real Decreto 1816/1991, sobre Transacciones Exteriores, modificado por los Reales Decretos 52/1993 y 1638/1996, y las normas de desarrollo.

Prácticamente todos los actos disfrutan del régimen liberalizador. Se incluyen pagos o cobros realizados de manera directa o por compensación, transferencias al o desde el extranjero, derivadas de dichos pagos, y la importación y exportación de medios de pago.

Excepcionalmente, el gobierno español puede prohibir o limitar ciertas transacciones que se realizan con no residentes, si se afectan gravemente intereses españoles. En este sentido, se incluirían las medidas preventivas que pueden establecerse para evitar perjuicios serios a la política monetaria española. Finalmente, se contempla una salvaguardia para aquellas medidas adoptadas, o que se pueden adoptar, por parte de organismos internacionales de los que España sea miembro.

### **8.3. Incentivos a las Inversiones**

#### **A nivel Estatal**

Empresas que realicen mejoras, ampliaciones o instalaciones de infraestructuras en los sectores de agricultura y pesca, proyectos dirigidos principalmente a la utilización racional de energía, la sustitución de fuentes de energía y el desarrollo

de fuentes de energía renovables, exploraciones geológico-minerales y Desarrollo tecnológico e investigación y desarrollo.

### **A nivel Regional**

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

### **Iniciativa Pyme**

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

### **Ayudas de la Unión Europea**

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

### **Incentivos Estatales para la formación y el Empleo**

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

### **Incentivos a la Internacionalización**

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

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

## 9. LEGISLACION LABORAL <sup>14</sup>

### 9.1. Reglas Generales

La edad mínima de trabajo se sitúa en los 16 años. Además, existen ciertas medidas protectoras en relación con personas menores de 18 años, como la prohibición de que tales personas realicen horas extraordinarias o trabajen por la noche.

Los contratos temporales tienden a evitarse y son meramente circunstanciales, para determinados casos que estén justificados. Los más normales, en este sentido, son los contratos para obras o servicios determinados, contratos eventuales por circunstancias de producción, contratos de interinidad, contratos para el lanzamiento de nueva actividad, contratos en prácticas y contratos de formación.

En 1997 se creó el contrato indefinido, en vigor sólo por un determinado número de años. Los beneficiarios son: los desempleados de edades comprendidas entre los 18 y 29 años, los desempleados de larga duración, los desempleados mayores de 55 años, los minusválidos y los trabajadores que estén empleados por la misma empresa a través de contrato temporal.

Los períodos de prueba pueden estar regulados por convenio colectivo. En caso contrario, los límites legales son:

- Seis meses para los técnicos titulados
- Dos meses en el resto de casos

La duración de la jornada de trabajo es la pactada en los convenios colectivos o en los contratos individuales. Pero la duración máxima legal es de cuarenta horas semanales de trabajo promedio.

Las horas extraordinarias son voluntarias y no pueden exceder de 80 horas al año. Además, no pueden ser compensadas con vacaciones dentro de los cuatro meses siguientes a su realización. Las horas extraordinarias compensadas con tiempo de descanso no se consideran a efectos del límite de las 80 horas anuales.

Es obligatorio un descanso mínimo de un día y medio a la semana. Los trabajadores menores de 18 años tienen derecho a dos días ininterrumpidos de descanso a la semana.

---

<sup>14</sup> Fuente: Como hacer negocios en el mercado español. Cámara de Comercio Hispano-Colombiana. Enero del 2001. Páginas 107-111.

Las vacaciones oficiales no pueden exceder de catorce días al año. El gobierno puede trasladar los días festivos entre semana al lunes siguiente. El periodo vacacional anual es de 30 días naturales. Los trabajadores tienen derecho a permisos retribuidos en situaciones de matrimonio, lactancia, etc.

El salario mínimo interprofesional, para mayores de 18 años, se fija anualmente de acuerdo con la variación experimentada en el Índice de Precios al Consumidor, IPC. Para el año 1999 el salario mínimo se situó en 69.270 pesetas al mes. El pago se hace efectivo en períodos inferiores al mes.

Existen dos pagas extraordinarias: en Navidad y en la fecha que se fije por negociación colectiva.

## 9.2. Seguridad Social

Todos los empresarios y trabajadores deben inscribirse y realizar aportaciones al Sistema de Seguridad Social. En situación de desempleo, la cotización se mantiene con excepciones.

Si se trata de personas no españolas, habrá que tener en consideración los tratados sobre seguridad social entre España y otros países.

Hay diferentes regímenes de cotización a la seguridad social:

- Régimen General de Seguridad Social
- Regímenes especiales de seguridad social para:
  - Agricultores
  - Trabajadores del mar
  - Trabajadores por cuenta propia
  - Funcionarios
  - Empleados del hogar, etc.

En el régimen general las cotizaciones a la seguridad social se realizan parcialmente por el empresario y por el trabajador.

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

[http://www.interes.org/icex/cda/controller/interes/0,,5296169\\_5301000\\_5323614\\_0\\_00.htm](http://www.interes.org/icex/cda/controller/interes/0,,5296169_5301000_5323614_0_00.htm) ingrese por: Invertir en España: Mercado del trabajo.

## 10. LOGISTICA Y TRANSPORTE <sup>15</sup>

### PANORAMA GENERAL

España está ubicada al Sur Occidente europeo, entre Portugal y Francia. Cuenta con una extensión total de 504.750 Km<sup>2</sup> y 4.964 Km de costa. Esta dividido en 17 Comunidades autónomas y 2 Ciudades autónomas (Melilla y Ceuta). Los principales centros de desarrollo comercial e industrial son su capital, Madrid, ubicada en el centro de España, y Barcelona, la capital de la comunidad Catalana, ubicada en la costa oriental del mediterráneo español.

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

Aunque el transporte marítimo cuenta con servicios regulares, presenta algunas limitaciones para embarques menores a un contenedor.

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

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

### ACCESO MARÍTIMO

España cuenta con una gran infraestructura portuaria 204 puertos privados y 48 estatales, tanto para carga a granel, general o en contenedores, se destacan principalmente para la recepción de mercancías provenientes de Colombia, Algeciras, Alicante, Barcelona, Bilbao, Cádiz, Ceuta, Las Palmas, Sevilla, Valencia y Vigo.

La mayor infraestructura portuaria está ubicada en el Mediterráneo, con tres grandes puertos especializados en el manejo de contenedores, Algeciras, Barcelona, Valencia, mientras que en el Norte del país se encuentra el puerto de

---

<sup>15</sup> Fuente: Subdirección Logística de Exportación Proexport – Colombia. La información incluida en este perfil es de carácter indicativo, ha sido obtenida directamente de los diferentes prestatarios de servicios y deberá confirmarse al programar un embarque específico. Última Revisión 07/09/07.

Bilbao. Estos puertos son los principales destinos de las rutas desde Colombia hacia España y las cargas que tienen como destino puertos diferentes, generalmente deben hacer conexión con estos puertos principales.

Los puertos Españoles se caracterizan por un gran desarrollo en actividades logísticas, haciendo que la mayoría de las líneas marítimas que prestan servicios desde Colombia, ofrezcan soporte hasta el destino de la mercancía, cuando se trata de carga transportada en contenedores.

Si desea conocer detalles sobre servicios marítimos de exportación desde Colombia consulte: Oferta Servicios de Transporte Marítimo, allí encontrará información sobre navieras, rutas, frecuencias de zarpe y tiempos de tránsito, entre otros. Para referencia en cuanto a tarifas consulte: Tarifas de Transporte Marítimo.

Cabe destacar que también pueden utilizarse otros puertos europeos para el envío de carga como: Róterdam en Holanda, Hamburgo y Bremen en Alemania, Amberes en Bélgica.

#### **ACCESO AÉREO**

España cuenta con una amplia red de aeropuertos con servicio aduanero y facilidades para el manejo y almacenamiento de carga. Según el registro IATA, existen 26 aeropuertos, entre éstos se destacan, Alicante, Asturias, Barcelona, Madrid-Barajas, Málaga, Palma de Mallorca, Sevilla, Tenerife Norte, Tenerife Sur, Valencia, Vitoria y Zaragoza.

El aeropuerto de Madrid - Barajas, está ubicado a 16 kilómetros de la capital española, contando con seis terminales de carga, cuartos refrigerados y de congelación . Desde esta terminal, la carga se envía al resto del país por avión o camión. La oferta de servicios de Colombia hacia España se concentra en la ruta Bogotá – Madrid, con vuelos directos tanto de pasajeros como de carga, en el caso de los vuelos de pasajeros, la capacidad de carga de exportación queda sujeta al espacio disponible en los vuelos comerciales.

El aeropuerto de Barcelona, está ubicado al Suroeste de la ciudad, cuenta al igual que el aeropuerto de Madrid – Barajas, con cuartos refrigerados y de congelación. Desde la terminal aérea de Barcelona se reexpide carga al resto de España por avión, tren o camión.

Si desea conocer detalles sobre servicios aéreos desde Colombia consulte: Servicios transporte aéreo, allí encontrará información sobre aerolíneas, rutas, frecuencias y tiempos de tránsito, entre otros. Para referencia de Tarifas Consulte: Tarifas de Transporte Aéreo .

## OTROS ASPECTOS IMPORTANTES PARA LA LOGÍSTICA

### Documentos Requeridos Para Ingreso de Mercancías

#### Envío Comercial:

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

#### Transporte de Muestras Sin Valor Comercial.

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

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

#### Envío De Muestras:

- Para muestras sin valor comercial: se debe presentar la factura especificando el valor y declarando que el envío es gratuito.
- Para muestras con valor comercial: se debe presentar la factura que declara que ninguna transferencia de divisas está implicada para el pago.

La aduana decidirá si es necesario obtener del Ministerio de Comercio una licencia de importación “sin divisas en compensación”.

### **Muestras Sin Valor Comercial:**

**Para el envío de muestras a España se deben tener en cuenta los siguientes aspectos.**

Estarán exentas del impuesto las importaciones de:

- Muestras de mercancías sin valor comercial estimable.
- Los impresos de carácter publicitarios tales como catálogos, listas de precios, instrucciones de uso o folletos comerciales.

**La exención de los anteriores bienes quedará condicionada al cumplimiento de los siguientes requisitos:**

- Los impresos deberán llevar de forma visible el nombre del empresario o profesional que produzca, venda o alquile las mercancías o que ofrezca las prestaciones de servicios a que se refieran.
- Cada envío comprenderá un solo ejemplar de cada documento o, si comprendiese varios ejemplares, el peso bruto total no podrá exceder de un kilogramo.
- Los objetos de carácter publicitario que, careciendo de valor comercial intrínseco, se remitan gratuitamente por los proveedores a sus clientes, siempre que no tengan otra finalidad económica distinta de la publicitaria.

**Los bienes que a continuación se relacionan, destinados a una exposición o manifestación.**

- Las pequeñas muestras representativas de mercancías. Que se distribuyan gratuitamente al público durante la manifestación o exposición para su utilización o consumo.
- Que sean identificables como muestras de carácter publicitario de escaso valor unitario.
- Que no sean susceptibles de ser comercializadas y se presenten, en su caso, en envases que contengan una cantidad de mercancías inferior a la más pequeña cantidad de la misma mercancía ofrecida efectivamente en el comercio.
- Tratándose de muestras de productos alimenticios y bebidas no condicionados en la forma indicada anteriormente, se deben consumir en el transcurso de la exposición.

Las exenciones establecidas no se aplicarán a las bebidas alcohólicas, al tabaco en rama o manufacturado, a los combustibles ni a los carburantes.

#### **Envío De Donaciones:**

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

#### **LINKS DE INTERES**

##### Procedimientos Aduaneros

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

##### Guía para exportar a la UE

Página en Inglés, Francés, Español y Portugués, en ella podrá informarse sobre procesos de negociación en España y la Unión Europea, además podrá consultar los reglamentos de la unión Europea para el proceso de exportación e importación.

##### Cámara de Comercio de España.

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

##### Ministerio de Comercio, Industria y Turismo de España.

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

#### **Exigencia Cumplimiento de la Norma Internacional de Protección Fitosanitaria**

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

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

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

## **11. CULTURA DE NEGOCIOS** <sup>16</sup>

### **Reuniones**

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

### **Tarjetas de Presentación**

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

### **Etiqueta de Vestido**

Los ejecutivos españoles suelen vestir traje con corbata.

### **Otra información de Interés**

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

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

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

El honor es un aspecto importante

---

<sup>16</sup> Fuente: World Trade Almanac.

## 12. VIAJES DE NEGOCIOS

### **Horario de trabajo:**

9 a.m a 6 p.m.

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

Vacaciones en agosto y diciembre.

### **Festivos 2007:**

Fecha	Celebración
Enero 1	Año Nuevo
Enero 6	Epifanía
Abril 5	Jueves Santo
Abril 6	Viernes Santo
Mayo 1	Fiesta del Trabajo
Agosto 15	Asunción
Octubre 12	Día de la Raza / Dia de la Hispanidad
Noviembre 1	Todos los Santos
Diciembre 6	Día de la Constitución
Diciembre 8	La Inmaculada
Diciembre 25	Día de Navidad

Fuente: Festivales del Mundo

### **Proceso de Inmigración de los empresarios**<sup>17</sup>

#### **Visa de Negocios**

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

#### **Acuerdo Schengen**

En 1999 entró en vigor el Acuerdo de Schengen por el cual se abolían las fronteras físicas entre los estados firmantes. Actualmente son parte del acuerdo: Alemania, Austria, Bélgica, España, Finlandia, Francia, Grecia, Holanda, Islandia, Italia, Luxemburgo, Noruega, Portugal y Suecia. Los aeropuertos de estos países tienen una terminal especial para los ciudadanos de la zona Schengen. Los

<sup>17</sup> Fuente: Guía Mundial de Viajes: <http://www.guiamundialdeviajes.com/data/esp/esp040.asp> . Consulado General de España en Bogotá.

nacionales de cualquier otro país del mundo que quieran viajar por estos países y necesiten visado, deberán solicitar un *Visado para la Zona Schengen*.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

**Validez:** De 1 a 90 días.

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

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

**Tramitación:** En el Consulado General de España en Bogotá.

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

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

**Permiso de residencia:** Consultar con el Consulado o Embajada

## **Visados y Permisos de Trabajo y Residencia**

Esta información está cambiando permanentemente por lo tanto se debe consultar en Bogotá el Consulado General de España en Colombia o la pagina:  
<http://www.mae.es/consulados/bogota/>

## **13. EMBAJADAS Y OFICINAS COMERCIALES DE PROEXPORT <sup>18</sup>**

### **Embajada de España en Colombia:**

Embajador: Carlos Gómez-Mugica Sanz  
Dirección: Calle 92 no. 12-68, Bogotá  
Tel. 6220090, Fax: 6210809  
Horario: De 8:00 a.m. a 5:00 p.m.

### **Embajada de Colombia en España:**

Embajador: Noemí Sanín Posada  
Telefax: 349 1 7004770, Tels: 349 1 3102869 Madrid  
DIRECCION: GENERAL MARTINEZ CAMPOS, 48 28010 MADRID  
E-mail: [emadrid@minrelext.gov.co](mailto:emadrid@minrelext.gov.co)

### **Oficina Comercial de Proexport Colombia:**

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

---

<sup>18</sup> Fuente: Ministerio de Relaciones Exteriores de Colombia. Proexport – Colombia. Tomado el 30/08/07

## 14. FUENTES

### 14.1. Disponibles en Internet

[http://www.europa.eu.int/index\\_es.htm](http://www.europa.eu.int/index_es.htm)

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

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

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

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

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

<http://www.ine.es>

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

<http://www.odci.gov/cia/publications/factbook/geos/sp.html>

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

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

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

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

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

[http://export-help.cec.eu.int/index\\_es.html](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.

[http://www.icex.es/icex/cda/controller/page/0,2956,35582\\_10613\\_1045682\\_5101\\_-1\\_-1,00.html](http://www.icex.es/icex/cda/controller/page/0,2956,35582_10613_1045682_5101_-1_-1,00.html)

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

<http://www.mcx.es/polco/default.htm>

Página de la Dirección General de Comercio e Inversiones de la Secretaría de Estado de Turismo y Comercio de España, que ofrece información de países, Instrumentos para la internacionalización e información de inversión.