

GUIA PARA EXPORTAR A FRANCIA



Ministerio de Comercio,
Industria y Turismo
Colombia



PROEXPORT
COLOMBIA

TABLA DE CONTENIDO

TABLA DE CONTENIDO	2
1. PANORAMA ECONOMICO Y POLÍTICO	4
1.1. Población y geografía	4
1.2. Análisis de la Economía	5
1.3. Situación Económica de la Zona Euro	11
1.4. Análisis del entorno político.....	24
2. COMERCIO EXTERIOR	26
2.1. Análisis del comportamiento de la Balanza Comercial.....	26
2.1.1. Importaciones	27
2.1.2. Exportaciones	29
2.2. Análisis del Intercambio Bilateral con Colombia.....	33
2.2.1. Exportaciones	34
2.2.2. Importaciones	36
3. LA UNION EUROPEA.....	37
Objetivos de la Unión Europea.....	37
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	56
5.1. Regulaciones.....	56
5.2. Normas Técnicas	61
5.3. Estándares de Calidad Europeos.....	62
5.3.1. Estandarización.....	63
5.3.2. Salud y Seguridad.....	63
5.3.3. Productos Manufactureros.....	63
5.3.4. Productos alimenticios.....	63
5.3.5. Medio Ambiente	64
5.3.6. Responsabilidad Social.....	66
5.4. Tarifas.....	67
5.5. Empaque y Etiquetado.....	68
5.6. Prohibiciones	68
6. MERCADEO DE PRODUCTOS Y SERVICIOS	70
6.1. Distribución	70
6.2. Técnicas de Mercadeo	72
7. FORMA DE ORGANIZACIÓN DE LOS NEGOCIOS	73

8. LEY DE INVERSIÓN EXTRANJERA.....	75
8.1. Apertura a Inversión Extranjera	75
8.2. Incentivos	76
9. LEGISLACIÓN LABORAL.....	77
9.1. Reglas generales	77
9.2. Seguridad Social.....	78
9.3. Sistema de compensación por desempleo	78
10. LOGÍSTICA Y TRANSPORTE	80
10.1. Acceso Marítimo	80
10.2. Acceso Aéreo.....	81
10.3. Otros aspectos importantes para el manejo logístico en destino	81
11. CULTURA DE LOS NEGOCIOS	83
12. VIAJES DE NEGOCIOS	84
12.1. Infraestructura de negocios.....	84
12.2. Festivos 2007.....	85
12.3. <i>Proceso de Inmigración para Empresarios</i>	85
13. EMBAJADAS Y OFICINAS COMERCIALES DE PROEXPORT.....	88
14. FUENTES.....	89
14.1. Fuentes Disponibles en Internet	89

Tabla 1. Indicadores Macroeconómicos	10
Tabla 2. Balanza Comercial de Francia.....	26
Tabla 3. Principales Productos importados por Francia.....	28
Tabla 4. Principales productos exportados por Francia.....	31
Tabla 5. Balanza Bilateral Colombo – francesa.....	33
Tabla 6. Principales productos exportados hacia Francia	35

Gráfica 1. Balanza Comercial de Francia	26
Gráfica 2. Importaciones de Francia.....	27
Gráfica 3. Socios Comerciales de Importación de Francia.....	29
Gráfica 4. Exportaciones de Francia	30
Gráfica 5. Socios de Exportación de Francia.....	32
Gráfica 6. Balanza Comercial Colombo – francesa	33
Gráfica 7. Exportaciones Colombianas hacia Francia.....	34
Gráfica 8. Importaciones colombianas provenientes de Francia.....	36

1. PANORAMA ECONOMICO Y POLÍTICO

1.1. Población y geografía ¹

Francia es el país más extenso de Europa Occidental con una superficie de 549.200 Km². Se extiende entre 42°20' y 51°05' de latitud norte y entre 4°47' de longitud Oeste y 8°15' de longitud. Presenta una forma similar a un hexágono, por lo que es denominada, familiarmente, "l'Héxagone".

Además del territorio metropolitano, Francia integra los departamentos de ultramar (DOM): Guadalupe, Martinica, Guayana y la Reunión, los territorios de ultramar (TOM): Polinesia Francesa, Nueva Caledonia y Wallis-et-Futuna, y la categoría reciente de "colectividades territoriales" que se aplica a Mayotte y a St Pierre-et-Miquelon.

En relación con el de España el clima de Francia es más homogéneo, menos extremado y notablemente más húmedo. Aparte de las zonas de montaña, se distinguen tres zonas climáticas: atlántica, mediterránea y continental.

Esta última corresponde a las regiones del Este y del Macizo Central (Auvergne) que son las más alejadas de la influencia marina.

Demografía y Sociedad

La población de Francia en 2006 se estima en 63.195.000 millones² de habitantes (el último censo de población data de 1999), siendo el segundo país más poblado de Europa, después de Alemania (82,5 millones) que implica una densidad de 112 hab/Km², ligeramente inferior a la media de la UE (15) de 120 hab/Km², pero superior a la española (79 hab/Km²).

La esperanza de vida de los varones es de 75,6 años similar a la media europea y la de las mujeres de 82,8 años, superior a la media europea de 81,4.

¹ Fuentes: National Trade Data Bank- NTDB. Departamento de Comercio de los Estados Unidos. 04/10/05.

² Fuente: Instituto Nacional de Estadística y de Estudios Económicos de Francia (INSEE). (cifra provisional). Tomado el 30/08/07.

1.2. Análisis de la Economía ³

Según los datos publicados por el INSSE a mediados de marzo, la economía francesa ha cerrado el año 2006 con una tasa de crecimiento del 2%, la previsión más pesimista del Gobierno en los indicadores que sirvieron para la redacción del presupuesto (2%-2,5%), que se ha acompañado de una reducción de la tasa de paro durante la segunda mitad del año (8,6%). Como viene siendo habitual, la inflación gala se mantuvo muy baja (1,5%), pero el sector exterior incrementó su ya habitual desequilibrio por segundo año consecutivo.

Este crecimiento, que aunque entra dentro del intervalo previsto por el Ministerio de Economía para este año (entre 2 y 2,5%), esta ligeramente por debajo del 2,25% que se utilizó para la redacción del presupuesto y puede calificarse de moderado pues esta por debajo de las diferentes previsiones del Gobierno que, a lo largo del año, eran mucho más optimistas.

Si la economía francesa gozó de un crecimiento robusto durante la primera mitad del año, especialmente fuerte en el segundo trimestre, a partir de julio parece que se inició un periodo de cierta indecisión, ya que el crecimiento nulo registrado en el tercer trimestre fue una mala sorpresa para todos los actores económicos, (el consenso de los analistas indicaba que la coyuntura estaba mejorando) y especialmente para el Gobierno, que no esperaba que la economía se estancara tras haber contabilizado un alza de 1,2% en el segundo trimestre.

Las previsiones avanzadas para el cuarto trimestre, que incluían una fuerte recuperación que debía compensar el mal resultado del tercer trimestre, no se han cumplido ya que el crecimiento en este cuarto trimestre fue de 0,6% frente al 0,9% previsto. Ello parece indicar que la economía francesa ha entrado en una fase de desaceleración de la actividad, que podría incluso agravarse en el 2007, ya que según las últimas previsiones del INSSE el crecimiento para este año no superará el del 2006.

Análisis de las principales variables macroeconómicas

Crecimiento

El crecimiento del Producto Interior Bruto ha sido de 0,6% en el cuarto trimestre de 2006 (según los resultados publicados por el INSEE a mediados de febrero), tras un alza de 0,5% en el primer trimestre del 1,2% en el segundo y un crecimiento nulo en el tercero.

El año 2006 ha cerrado con un crecimiento del 2%. y aunque ha sido superior al 1,2% alcanzado en 2005, no ha logrado superar el 2% del 2004, situándose en el

³ Fuente: Coyuntura Politico-económica Francia 2006. Elaborado por la Oficina Económica y Comercial de España en París.

mínimo del intervalo de crecimiento previsto por el Ministerio de Economía para este año.

Según el ministerio francés de Economía, el PIB aumentará entre un 2 y 2,5% en el 2007 y el 2008. Las previsiones de los institutos de coyuntura privados son mas moderadas y fijan el crecimiento en un 1,9% para el 2007 y a un 2% para el 2008. Según la última previsión del INSEE publicada el 22 de marzo el crecimiento francés para 2007 debería situarse al mismo nivel que en 2006, es decir 2%. El aumento durante el primer trimestre de 2007 será del 0,5% y de un 0,6% en el segundo gracias al alza del poder adquisitivo de las familias que debería aumentar un 3% en el 2007, tras un alza del 2,5% en el 2006.

Con estas previsiones, y las incertidumbres coyunturales para 2007, el INSEE ha avanzado la hipótesis de que el crecimiento francés se esta moderando debido a una falta de competitividad de una economía en la que la industria atraviesa momentos difíciles y que para cumplir las previsiones del Gobierno contenidas en los Presupuestos es necesario que la actividad se recupere claramente en el segundo semestre del año.

Comercio Exterior

En le 2006 el déficit del comercio exterior francés (FOB-CIF) superó los 43 millardos de euros, lo que supuso un incremento del 20% respecto al 2005. Las exportaciones fueron de 384 millardos de euros con una variación de +8,9%, frente a unas importaciones de 427 que se incrementaron un 9,9% respecto al 2005. Según las Cuentas de la Nación el comercio exterior ha restado 0,4 puntos de crecimiento al PIB en 2006.

El saldo (FOB-FOB) presentó un déficit de 29 millardos contra 26 millardos en el 2005.

Francia, ha batido en 2006 su récord histórico de exportación en cifras absolutas, pero lo ha batido con más fuerza todavía en lo que se refiere a las importaciones, y no solamente por la factura energética, con lo que el déficit prosigue una espiral alcista.

Las previsiones del INSEE de mediados de marzo indican que el comercio exterior se caracterizará, en el 2007, por la moderación del crecimiento de las exportaciones en el primer semestre y continuará teniendo un impacto negativo sobre le crecimiento.

Según las previsiones del Gobierno, la incidencia negativa en el crecimiento del comercio exterior será del orden de 0,3 puntos. Las exportaciones crecerán un 4,6% en el 2007 y un 5,7% en el 2008, frente a unas Importaciones que lo harán a su vez en un 5,5% y 5,3% respectivamente.

Precios

Según el INSEE, el índice de precios al consumo (IPC) se incrementó ligeramente en el mes de diciembre, (+0,2%), con respecto a los datos relativos al mes de noviembre. La tasa interanual asciende a 1,5%. El índice de precios al consumo armonizado (IPCH) también ascendió un 0,2%, y la tasa interanual en diciembre es de 1,7%.

Las previsiones para el 2007 indican que el alza del IPC debería situarse en torno al 1% durante el primer semestre

Desempleo y empleo

El año 2006 ha sido eminentemente positivo para el empleo en Francia ya que el paro registró el mayor descenso interanual desde el año 2000, retrocediendo un 10,3% respecto al nivel contabilizado en el 2005. La tasa de desempleo (según la definición de la Organización Internacional del Trabajo, OIT), ha mejorado de forma importante ya que de 9.5% de la población activa a finales del 2005, se pasó a 8,6% en diciembre del 2006. El número de parados, según la OIT, se redujo en diciembre respecto al mes de noviembre en 22.000 parados, registrándose 2.352.000 parados al final del pasado año.

Durante el año 2006 el número de parados se ha reducido en 270.000 personas gracias a la creación de unos 400.000 puestos de trabajo en el sector privado, según los datos comunicados por la Seguridad Social. El INSSE prevé que la reducción del paro va a continuar, situándose en 8,2% al final del primer trimestre del 2007.

Cuentas públicas

Según la ley de presupuestos de 2007, ya aprobada por el parlamento, el déficit del Estado se limitara a 41.680 millones de euros en el 2007 (2,6% del PIB) y una deuda pública fin 2007 de 63,6% del PIB

No obstante, la acumulación del sucesivo déficit de años pasados ha llevado la deuda pública a superar el 66,6% del PIB en el 2005. En el 2006, los excelentes ingresos fiscales registrados y el suplemento de recaudación generado por las privatizaciones han permitido, según los últimos datos facilitados en marzo por el ministerio de Economía francés, un descenso de la deuda al 64,6%, proceso que debería prolongarse en el 2007 (63,6%) y en el 2008 (62,6%).

El déficit público que en el 2006 ha sido finalmente del 2,6%, debería pasar al 2,4% en el 2007 y al 1,7% en el 2008.

El esfuerzo realizado por Francia estos tres últimos años para reducir el déficit desde el 4,2% del PIB en el 2003 hasta el 2,6% en el 2006, ha sido reconocido por la Comisión Europea, por lo que el Consejo de Ministros del 31 de enero ha cerrado el procedimiento abierto a Francia por déficit excesivo, al considerar que la política económica francesa ha permitido, de forma creíble y duradera, que el déficit se sitúe por debajo del valor de referencia previsto en el Tratado.

Las exacciones fiscales efectuadas por el sector público sobre la economía han representado en el 2006, 44,4% del PIB superior al 44% en el 2005 y al 43,8% del 2004, pero deberían descender de 0,4 puntos hasta el 44 % del PIB en el 2007, tras el alza registrada estos dos últimos años, y de 0,2 puntos en el 2008 para estabilizarse en 43,8% del PIB.

Evolución de los sectores económicos mas relevantes

La encuesta mensual sectorial del diario Les Echos del mes de enero del 2007 confirma los signos de moderación del crecimiento de la economía.

Bienes de equipo. El subsector mecánico ha conocido, en 2006, un crecimiento de su producción de un 4%, aunque las empresas subcontratistas del sector automóvil atraviesan un mal momento debido a la debilidad de la producción de los constructores. Los precios han aumentado tanto a nivel de materias primas como de productos terminados habiéndose reducido los márgenes. La facturación de maquinaria y componentes ha progresado. En 2007 las empresas anticipan una ligera reducción de su actividad producida por un menor crecimiento a nivel mundial. El subsector de construcción eléctrica ha cerrado el año 2006 en crecimiento con un resultado satisfactorio para las industrias de equipo eléctrico y de mandos de control y servicios asociados. El buen nivel de la demanda del sector de la construcción y del transporte y distribución eléctrica en diciembre ha permitido que la cartera de pedidos se mantenga a un nivel elevado. El sector de componentes electrónicos ha cerrado el año 2006 con un descenso de la facturación del 1,5% respecto al 2005. Durante el cuarto trimestre del año 2006 ha predominado una coyuntura a la baja que se ha agravado en diciembre al registrar un descenso en la facturación de 24% respecto a noviembre, atribuible en gran parte al descenso de las exportaciones (-30%). Los pedidos de diciembre también se redujeron un 30% respecto a noviembre, lo que confirma la degradación del mercado mundial en el cuarto trimestre. Sin embargo, las perspectivas para 2007 son positivas ya que se espera una recuperación de la demanda y un alza de la facturación mundial del orden de un 10%.

Bienes intermedios. En el subsector siderúrgico, la producción francesa correspondiente al año 2006 fue de 19,9 millones de toneladas, lo que ha supuesto un alza del 1,9% respecto al 2005. Sin embargo, la tendencia desde octubre es a la baja (en diciembre se registró un descenso del 5% respecto a diciembre del 2005, algo inferior al retroceso del 7% contabilizado en octubre). En el subsector del plástico se han confirmado las perspectivas de reducción de la actividad previstas para el cuarto trimestre. En el caso del caucho, las tendencias disponibles para el primer trimestre indican una estabilización de la actividad a un nivel relativamente bajo debido a la mala coyuntura del sector automóvil, su principal cliente. La industria francesa del papel y cartón, ha terminado el año 2006 con una actividad en expansión superando el resultado de 2005. Durante el cuarto trimestre ha proseguido el movimiento de transferencia al consumidor del alza de los costes de producción, por lo que su progresión en 2006, según el INSEE ha sido de 4,2%.

Bienes de consumo. En el sector del automóvil hay que señalar que tras la recuperación de octubre (+8,4%) gracias a las ofertas especiales lanzadas con ocasión del Salón Mundial del Automóvil que tuvo lugar ese mes en París, la tendencia a la reducción de las ventas se ha mantenido y en diciembre ha supuesto un 11% menos que en 2005. Las ventas de vehículos de turismo han

superado ligeramente los dos millones en el 2006. A pesar de que todas las marcas han adoptado el sistema de promoción del mes para reactivar las ventas, la tendencia es al estancamiento. La electrónica de consumo ha proseguido, en diciembre, su tendencia alcista ya constatada en meses anteriores. Durante el año 2006 han aumentado las ventas de televisores LCD (2,1 millones de aparatos), se mantienen los de Plasma (0,5 millones) y se constata una desaceleración de las ventas de los lectores grabadores de DVD con disco duro. Se incrementa fuertemente las ventas de GPS y lectores MP3. En el sector textil y confección, tras los descensos de septiembre y octubre, el mes de diciembre ha sido francamente bueno ya que el consumo de prendas de vestir aumentó un 3% en valor respecto a diciembre del 2005. El calzado ha tenido igualmente un comportamiento positivo pues en diciembre las ventas aumentaron un 2,5% respecto al análogo mes de 2005. El descenso ha sido diferente según los canales: minoristas y sucursalitas del centro de la ciudad aumentaban sus ventas un 4%, mientras que se reducían en las grandes superficies de la periferia.

Servicios. La gran distribución, ha conocido un mes de diciembre de 2006 aceptable pero no eufórico para los productos de gran consumo. Los productos alimentarios registraron incluso un descenso en volumen de 1,6 frente a una ligera alza en valor del 1%. Los supermercados e hipermercados se han visto afectados negativamente por la transferencia de la demanda hacía bienes no alimentarios debido a las fiestas de fin de año, de la que se han beneficiado los comercios especializados del centro de la ciudad y de los centros comerciales, cuyas ventas aumentaron un 3,5%. Las grandes superficies situadas en los parques de actividades comerciales también registraron un alza significativa de sus ventas (+5,3%). En el subsector de la publicidad, se ha asistido a una fuerte reactivación de los anuncios en la prensa, cuya facturación aumentó en diciembre un 12,3% y de la que se beneficiaron de forma casi exclusiva los diarios (+25,6%). Ello ha permitido cerrar el año 2006 con un incremento interanual del gasto publicitario del 8,9%. La progresión de la inversión publicitaria en radio y TV ha sido mucho mas moderada ya que los incrementos han sido del 6,6% y 5,5% respectivamente. En transporte, tras la estabilización registrada en septiembre y octubre, la actividad se ha reducido en diciembre, arrastrada por un descenso del transporte nacional. En 2007 se espera, de nuevo, una perdida de actividad en el transporte internacional. La situación de las empresas francesas continua mejorando debido al descenso del 0,6% del precio del gasoil en diciembre y al aumento de precios negociado a fin de año, que ha permitido repercutir una parte del alza de los costes, aunque en la larga distancia persiste un retraso precios-costes de casi 6%.

Construcción. En la construcción de viviendas, se mantiene un buen nivel de actividad. Durante los once primeros meses de 2006 se ha incrementado tanto el número de permisos de construir (+11,6%) como en puesta en obra (+5,7%), respecto al análogo periodo del 2005. Por su parte los edificios destinados a oficinas han aumentado a su vez en un 17% y 21,5%, lo que pone de manifiesto la fuerte reactivación de este subsector arrastrado por la fortaleza de la demanda.

Los edificios para usos administrativos también crecieron un 13,5% y los industriales un 7,8%. En cuanto a las obras públicas, los resultados de 2006 han batido todos los récords. El alza interanual registrada en noviembre ha sido del 15,6%, alcanzando los 4 millardos de euros. En los once primeros meses del 2006 el crecimiento en valores constantes se estima a un 7,8%, nivel equivalente al correspondiente al 2000, año record. Las perspectivas para 2007 son excelentes ya que los pedidos registrados a final de año han aumentado un 9,1% respecto al nivel alcanzado en el mismo periodo del 2005.

E-comercio: Es importante señalar la tendencia de este nuevo tipo de comercio, que ha cerrado este ejercicio con un nuevo récord. Las ventas han superado por primera la barrera de los 10.000 millones de euros y han alcanzado una cifra de facturación de 12.000 millones de euros. Esta progresión ha supuesto un aumento del 40% con respecto a los resultados del año pasado y cinco veces mayor al registrado en el 2003. Este soporte sigue presentando un gran potencial y se espera un crecimiento importante durante el próximo 2007. Seis de cada diez franceses realizaron al menos una compra por Internet y la lista de los productos más demandados la encabezan los billetes de avión y tren seguidos de los artículos de ropa.

Riesgo de no Pago:⁴ AA

Tabla 1. Indicadores Macroeconómicos

Indicadores	2004	2005	2006
Población (millones)	62,4	62,8	63,1
Producto Interno Bruto a precios corrientes (US\$ Millones)	1.788.597	2.125.493	2.248.291
Producto Interno Bruto a precios constantes (Cambio % anual)	2,5	1,7	2
PIB – per cápita a precios corrientes (US\$)	28.643	33.836	35.577
Inflación (%)	2,1	1,8	1,6

⁴ Fuente: Economist Intelligence Unit. Tomado en Octubre de 2007.

Desempleo (%)	10	9,8	9,4
Tasa de Cambio (Euro/US\$)	0,8051	0,80453	0,79703
Tipo de cambio bilateral (Euro/COP)	3261,98	2884,63	2958,46

Fuente: INSEE, Cálculos Proexport

1.3. Situación Económica de la Zona Euro ⁵

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

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

En el terreno de las reformas estructurales, el balance del primer año completo de aplicación de la Agenda de Lisboa renovada resulta moderadamente satisfactorio. La perseverancia en este proceso resulta crucial para conseguir que se prolongue la actual fase expansiva, así como para facilitar el ajuste de los distintos países ante perturbaciones idiosincrásicas. En cuanto a la política fiscal, la mejora del ciclo económico determinó una sensible disminución de los déficits públicos de los países del área. Esta evolución favorable de los saldos presupuestarios observados comporta el riesgo de que los gobiernos interpreten erróneamente que

⁵ Fuente: Banco de España, Informe Anual 2006. Tomado el 01/10/07.

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 ejer cicio el déficit fue solamente tres décimas superior al 1,3% observado en 1999 —el primer año de la Unión Monetaria—, el superávit primario fue 1,3 pp inferior, lo que indica que, en este período, no se ha hecho uso del menor gasto por intereses para mejorar la

situación de las finanzas públicas. Además, la consecución de posiciones presupuestarias saneadas constituye uno de los ingredientes necesarios para hacer frente a los retos planteados por el envejecimiento de la población, cuyo impacto sobre las cuentas públicas puede llegar a ser muy pronunciado si no se toman las medidas precisas.

Finalmente, el debate acerca del nivel y la composición de los ingresos y gastos públicos ha cobrado un mayor peso en las discusiones de política económica. En particular, en la vertiente del gasto cabe identificar dos líneas de actuación: su reorientación hacia capítulos que favorezcan el crecimiento de la productividad de la economía (como la educación o las actividades de I+D) y el aumento de la eficiencia del gasto realizado en cada capítulo considerado individualmente, de forma que se alcancen los mismos objetivos con un volumen de recursos inferior.

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

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

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

desarrollo de los PNR, aunque reconociendo, al mismo tiempo, que estos han sido desiguales por países y por áreas de política económica.

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

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

En general, los informes de progreso prestan una menor atención a la reforma de otras características institucionales de los mercados laborales que pueden estar restringiendo la creación de puestos de trabajo, tales como la legislación de protección en el empleo, el elevado nivel de los salarios mínimos (en particular, para determinados colectivos de trabajadores) o los aspectos de la negociación colectiva, que provocan que los acuerdos salariales sean excesivos en algunas regiones o empresas; por ejemplo, a través de la práctica de la extensión de los convenios a trabajadores distintos de los que suscribieron inicialmente el acuerdo.

Por su parte, las políticas requeridas para estimular la productividad del trabajo se orientan a reducir el grado de regulación de los mercados de productos, alentar el gasto en investigación y desarrollo y fomentar la inversión en capital humano. Por lo que respecta al primero de estos ámbitos, numerosos países han introducido medidas para alentar la competencia en el comercio minorista, han modificado la regulación que restringe la concurrencia en algunas profesiones y han simplificado la carga administrativa de las empresas (en particular, aligerando el procedimiento

para la creación de nuevas compañías mediante la constitución de ventanillas únicas).

Con respecto a las políticas de I+D, las acciones puestas en práctica se han orientado, sobre todo, a la utilización del gasto público como palanca para impulsar el gasto privado, mediante la concesión de incentivos fiscales y ayudas directas o la promoción de iniciativas conjuntas de cooperación entre agentes públicos y privados. Además, en varios países se han creado agencias independientes de evaluación de la calidad de las instituciones investigadoras públicas y se han acometido reformas de estas últimas tendentes a condicionar en mayor grado la financiación concedida a la calidad de los proyectos presentados. Por último, en cuanto a la acumulación de capital humano a través del sistema educativo, la atención se ha centrado en aspectos tales como la formación continua y el aumento de la flexibilidad de los recorridos educativos. Junto con la dimensión nacional, las actuaciones contenidas en la Agenda de Lisboa incluyen intervenciones a nivel comunitario en aquellos ámbitos en los que, o bien los beneficios de las acciones centralizadas exceden a los de las tomadas a nivel nacional o bien la distribución de costes y beneficios entre los distintos países no es uniforme, lo que dificultaría que las medidas fueran adoptadas por parte de los Estados miembros individualmente. Estas acciones, que se encauzan básicamente a través del PCL, incluyen ámbitos tales como el mercado único, la política de competencia y la política comercial, abarcando el diseño de las prioridades estratégicas, donde la iniciativa corresponde a la Comisión Europea, y de la regulación pertinente y los instrumentos de financiación necesarios, ámbitos en los que, en la mayoría de los casos, la responsabilidad compete no solo a la propia Comisión, agente impulsor de las propuestas, sino también al Consejo y al Parlamento Europeo, que son los que deben adoptar los correspondientes actos legislativos.

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

transposición de la directiva a la legislación nacional, que debe tener lugar antes de diciembre de 2009, se produzca a la mayor brevedad posible.

En el terreno de las industrias de red, la relevancia de la desregulación viene dada no solo por el peso individual del sector, sino, además, por su importancia para la competitividad del resto de la economía. En general, los avances han sido limitados en los mercados de gas y electricidad, que, en una mayoría de países, siguen aquejados de un grado de competencia insuficiente que se manifiesta en elevados niveles de concentración e integración vertical y sistemas de precios regulados que mantienen el poder de mercado de los operadores dominantes. El Consejo Europeo aprobó en marzo de 2007 un plan de acción que reafirma la voluntad de constituir un verdadero mercado único energético europeo, proporcionando un impulso adicional a la interconexión de los mercados nacionales. La integración de los mercados financieros europeos ha continuado progresando merced al desarrollo de la estrategia diseñada en el Plan de Acción de los Servicios Financieros. No obstante, los avances son aún limitados en algunas áreas, entre las que se encuentran los mercados minoristas —incluyendo la persistencia de trabas a las operaciones transfronterizas— y algunos elementos de la infraestructura de los mercados, tales como los sistemas de pagos, compensación y liquidación. Las iniciativas en este último ámbito se desarrollan en el recuadro 4.2. En cuanto a las políticas de impulso a la innovación, en 2006 culminó la aprobación del Séptimo Programa Marco para la Investigación y el Desarrollo Tecnológico, que constituye el instrumento básico para financiar esas actividades en el período 2007-2013, y se fundó el Instituto Europeo de Tecnología. Sin embargo, la creación de la patente comunitaria, que tiene por objeto facilitar y abaratar la protección de nuevas invenciones, continúa bloqueada. Además, la Comisión ha adoptado iniciativas en el terreno de la reducción de los costes administrativos y la simplificación del entorno regulatorio y ha anunciado que presentará una iniciativa legislativa hacia el final de 2008 para la elaboración de una base común del impuesto de sociedades. Por otro lado, en 2006 no se realizaron progresos en áreas importantes para favorecer la movilidad de los trabajadores, como la posibilidad de transferir los derechos de pensiones y la eliminación de las limitaciones al reconocimiento mutuo de las cualificaciones profesionales. Finalmente, en la primavera de 2007, la Comisión presentó su segundo informe sobre la aplicación del Plan de actuación a favor de las tecnologías medioambientales, instrumento clave en el marco de la lucha contra el cambio climático para fomentar el liderazgo europeo en el desarrollo de innovaciones en este terreno.

El balance del primer año completo de aplicación de la estrategia de Lisboa renovada es moderadamente alentador. La introducción de los PNR ha dotado a las políticas estructurales de un marco consistente para su diseño y aplicación y ha tendido a fortalecer el compromiso de los agentes sociales de cada país con las reformas. No obstante, es preciso que estas sean adoptadas de forma

decidida, pues la experiencia muestra que, en aquellos casos en que las medidas se han introducido de forma dubitativa —e incluso dando lugar a retrocesos posteriores—, se han aminorado sus efectos positivos, lo que a su vez ha alentado el escepticismo.

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

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

En este contexto, a medida que avanzaba el año, el BCE fue constatando la necesidad de ajustar el carácter acomodante que las condiciones monetarias habían mantenido durante la prolongada fase de débil crecimiento económico, lo que se tradujo en sucesivas elevaciones de una cuantía de 25 puntos básicos (pb) de los tipos de interés oficiales —en siete ocasiones desde diciembre de 2005, hasta situarse en marzo de 2007 en el 3,75%. Tras el primer aumento, los dos siguientes se produjeron en intervalos de tres meses. Sin embargo, a partir del verano, a la luz de su evaluación de las condiciones macroeconómicas, el Consejo de Gobierno imprimió una cadencia mayor al ajuste del tono de la política monetaria, de forma que los tres incrementos posteriores tuvieron lugar cada dos meses. La última decisión de esta naturaleza (tomada en marzo de 2007) fue

adoptada de nuevo tres meses más tarde de la que le precedió. Con todo, los tipos de interés se han mantenido en niveles moderados en todos los plazos, tanto en términos reales como nominales, por lo que, a pesar de la retirada de parte de la holgura existente, las condiciones monetarias continúan siendo propicias para la prolongación de la etapa expansiva de la economía. La evolución de los tipos de mercado indica que las decisiones de política monetaria adoptadas fueron anticipadas por los mercados. Además, la credibilidad de los objetivos de la autoridad monetaria siguió viéndose reflejada en los indicadores de perspectivas de inflación a medio plazo, que se mantuvieron anclados en niveles compatibles con el objetivo de estabilidad de precios.

A lo largo del ejercicio, la consolidación de la fortaleza de la actividad económica y la incertidumbre acerca de la magnitud de la transmisión de las subidas de los precios del petróleo a la tasa de inflación del área determinaron un progresivo incremento de los tipos de interés en los mercados monetarios en todos los plazos. Aunque en la primera mitad del año la pendiente positiva de la curva de rendimientos de este mercado tendió a acrecentarse, desde el comienzo del verano los aumentos fueron menos acusados en los plazos más largos, lo que ha motivado un progresivo aplanamiento de la curva, de forma que, a finales de mayo de 2007, el diferencial entre los tipos a un año y a un mes se situaba en torno a 45 pb.

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

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

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

En los mercados de renta variable del área se prolongó la sostenida tendencia alcista iniciada en la primavera de 2003, de modo que, en el conjunto del ejercicio, el índice EURO STOXX 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.

1.4. Análisis del entorno político ⁶

Francia es una República parlamentaria que se rige por la Constitución de la V República, aprobada por referéndum el 28/9/1958. La Constitución prevé un Parlamento bicameral: la Asamblea Nacional consta de 577 diputados, elegidos por un período de cinco años en sufragio directo, por un sistema mayoritario a dos vueltas; el Senado cuenta con 238 miembros, con mandato de nueve años y se renueva por terceras partes cada tres años.

El Presidente de la República es elegido por sufragio universal para un período de cinco años. El Presidente nombra al Primer Ministro, de acuerdo con la mayoría de la Asamblea, preside el Gabinete y los Consejos de Ministros, es Jefe de las Fuerzas Armadas y firma los Tratados Internacionales. El Presidente puede convocar referéndum, disolver la Asamblea Nacional y, en casos de emergencia, asumir poderes especiales. La administración periférica se organiza entorno de la Prefectura como máxima representación del Ejecutivo en cada departamento y en las direcciones departamentales y regionales de los ministerios.

El sistema judicial en Francia presenta una estructura jerárquica “piramidal”. En la cúspide se encuentran la Cour de Cassation, (Tribunal Supremo) y el Conseil Constitutionnel (Tribunal Constitucional), el Tribunal des Conflits y el Conseil d’Etat. Descendiendo en la pirámide judicial están las 37 Cours d’Appel (Audiencias) y, en la base los juzgados de primera instancia: Tribunaux de grande Instance o, para casos de menor importancia, Tribunaux d’Instance, los Tribunaux de Commerce, para asuntos mercantiles y los Conseils de Prud’hommes, para asuntos laborales.

La commune o municipio es la más antigua de las divisiones administrativas territoriales y también la que se encuentra en la base de la pirámide de la estructura jerárquica, administrativa y política. El número de comunas en Francia es, nada menos que de 36.000.

El departamento es la unidad administrativa nacida en el período revolucionario, como integradora de la administración periférica. El Prefecto nombrado por el Gobierno es la máxima autoridad departamental.

⁶ Fuente: Secretaría de Estado de Turismo y Comercio -Dirección General de Comercio e Inversiones de España. Central Intelligence Agency – CIA, The World Factbook. Tomado el 25/05/05.

2. COMERCIO EXTERIOR

2.1. Análisis del comportamiento de la Balanza Comercial ⁷

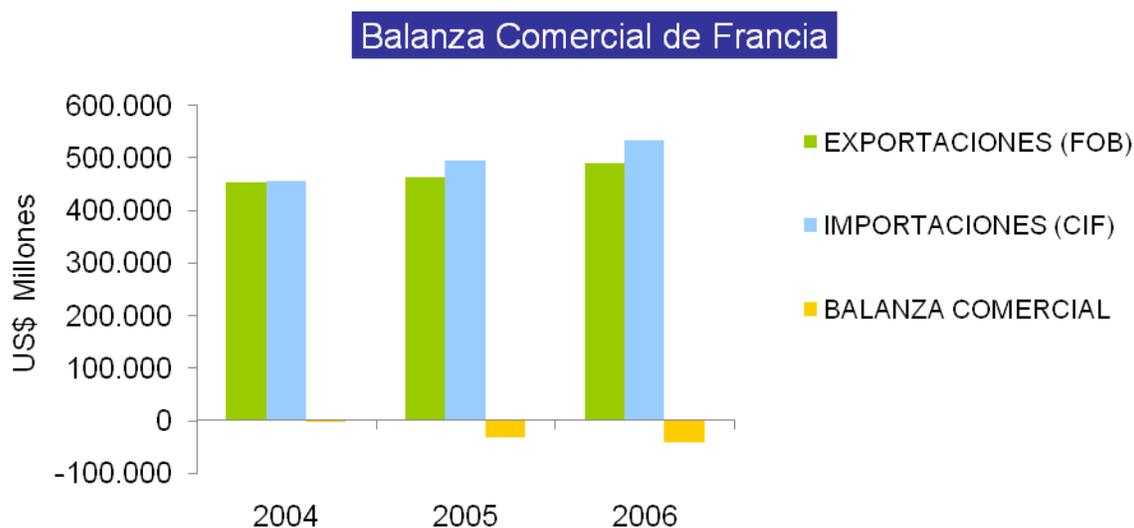
Tabla 2. Balanza Comercial de Francia

	US\$Millones 2004	US\$Millones 2005	US\$Millones 2006
EXPORTACIONES (FOB)	451.445	463.004	489.184
IMPORTACIONES (CIF)	453.608	493.996	531.532
BALANZA COMERCIAL	-2.162	-30.992	-42.348

Fuente: EUROSTAT

La balanza comercial de Francia presentó una tendencia deficitaria creciente al pasar de US\$ 2.162 millones en 2004 a US\$ 42.348 millones en 2006 con un crecimiento promedio anual del déficit equivalente al 121,21%. Para el año 2006, el déficit se incrementó en comparación con el año anterior en 36,64%.

Gráfica 1. Balanza Comercial de Francia



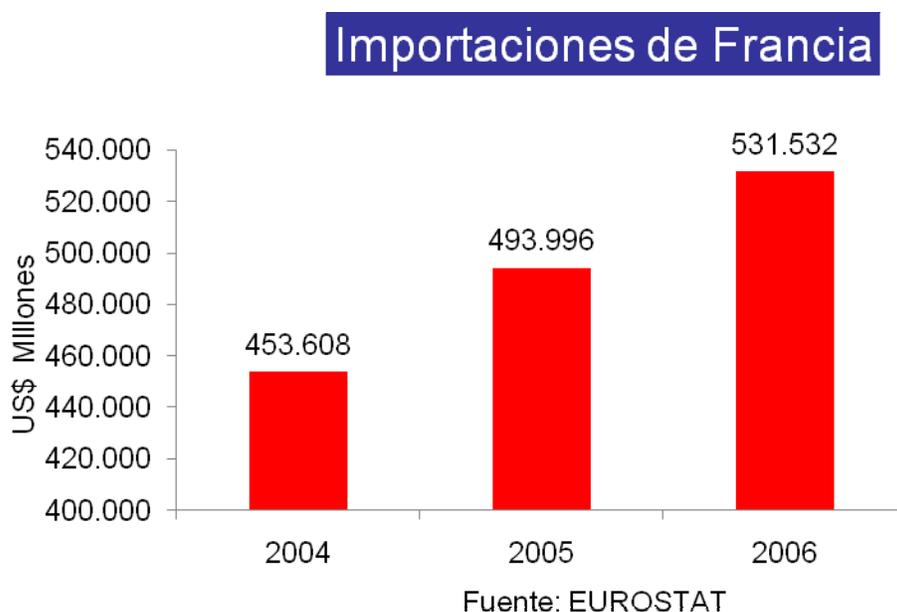
Fuente: EUROSTAT

⁷ Fuente: EUROSTAT. Tomado el 24/10/07.

2.1.1. Importaciones

Las importaciones han registrado una tendencia creciente durante los últimos tres años al pasar de US\$ 453.608 millones en 2004 a US\$ 531.532 millones en 2006, para un incremento promedio anual de 8,22%. Para el año 2006 las importaciones registraron un incremento de 7,60% frente a 2005, manteniendo la tendencia de aumento del período analizado.

Gráfica 2. Importaciones de Francia



Productos de Importación

Entre los principales productos importados por Francia en 2006 encontramos: los demás aceites crudos de petróleo o de mineral bituminoso con participación del 7,50% sobre el total importado; Automotores y otros vehículos de motor con 2,46%; Gas natural en estado gaseoso con 2,06%; Aeroplanos y otros vehículos aéreos de peso superior a 15.000 kg con 1,89%; y partes para aeroplanos y helicópteros con 1,60%, entre otros.

Tabla 3. Principales Productos importados por Francia.

Posición	Producto	US\$ (CIF) 2005	US\$ (CIF) 2006	PART.(%) 2006
27090090	LOS DEMÁS ACEITES CRUDOS DE PETROLEO O DE MINERALES BITUMINOSOS	33.380.401.719	39.890.777.782	7,50
87033219	AUTOMOTORES Y OTROS VEHICULOS DE MOTOR	13.384.250.988	13.068.156.269	2,46
27112100	GAS NATURAL EN ESTADO GASESOSO	8.887.213.732	10.974.845.176	2,06
88024000	AEROPLANOS Y OTROS VEHICULOS AEREOS DE PESO SUPERIOR A 15.000 KG.	14.002.439.989	10.033.252.576	1,89
88033000	PARTES DE AEROPLANOS Y HELICOPTEROS	7.982.567.152	8.495.797.046	1,60
30049019	MEDICAMENTOS PARA USO TERAPEUTICO O PROFILACTICO MEZCALDOS O SIN MEZCLAR	7.141.263.942	8.420.213.838	1,58
27101941	GAS OILS DE PETROLEO O MINERALES BITUMINOSOS	6.277.888.575	6.653.023.328	1,25
85252020	APARATOS DE TRANSMISIÓN	-	6.501.456.272	1,22
87032319	AUTOMOVILES Y OTROS VEHICULOS DE MOTOR PRINCIPALMENTE DISEÑADOS PARA EL TRANSPORTE DE PERSONAS (OTROS DIFERENTES A LOS DE LA PARTIDA 8702)	3.626.546.651	4.219.441.267	0,79
87089998	PARTES Y ACCESORIOS PARA TRACTORES	3.877.937.928	4.174.745.635	0,79
	SUBTOTAL	98.560.510.675	112.431.709.189	21,15
	OTROS PRODUCTOS	395.435.387.559	419.100.693.348	78,85
	TOTAL IMPORTACIONES	493.995.898.234	531.532.402.537	100,00

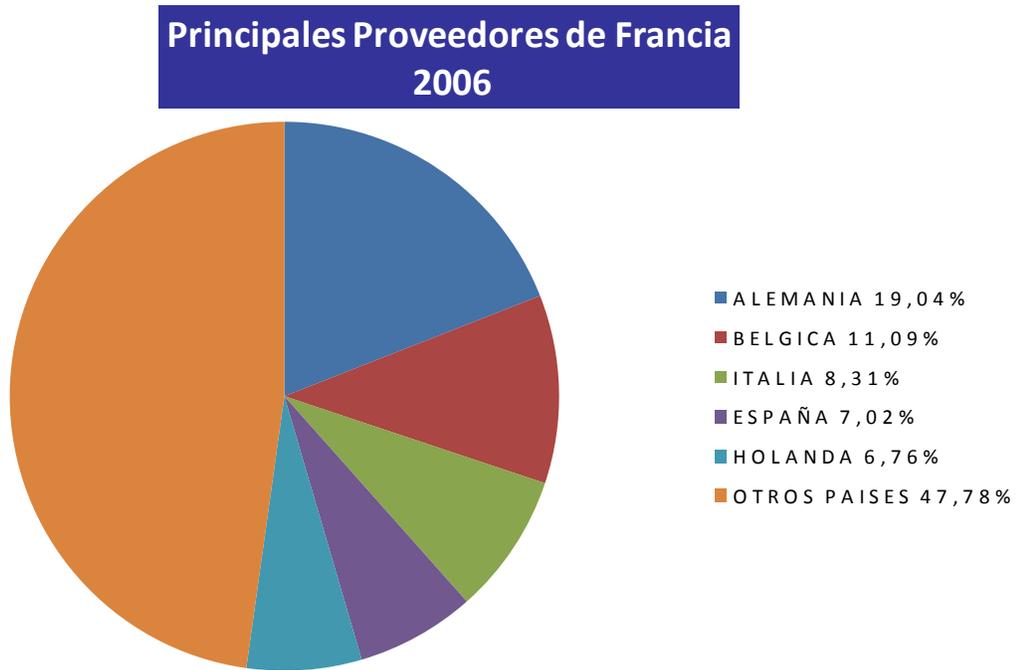
FUENTE: EUROSTAT.

Socios de Importación

Entre los principales países proveedores de las importaciones se encuentran los socios comunitarios, por efectos de cercanía y preferencias arancelarias. Los 10 principales del Francia en el 2006 fueron: Alemania con 19,04%, Bélgica con el 11,09%, Italia con 8,31%, España con 7,02%, Países Bajos con 6,76%, Reino Unido con 6,57%; Estados Unidos con el 4,64%; China con el 3,74%, Suiza con el 2,47% y Rusia con el 2,23% concentrando los países europeos el 61,264% de los diez principales socios.

Entre los diez principales proveedores del 2006 la participación corresponde a un 71,86%. Colombia tan sólo participa con el 0,04%.

Gráfica 3. Socios Comerciales de Importación de Francia

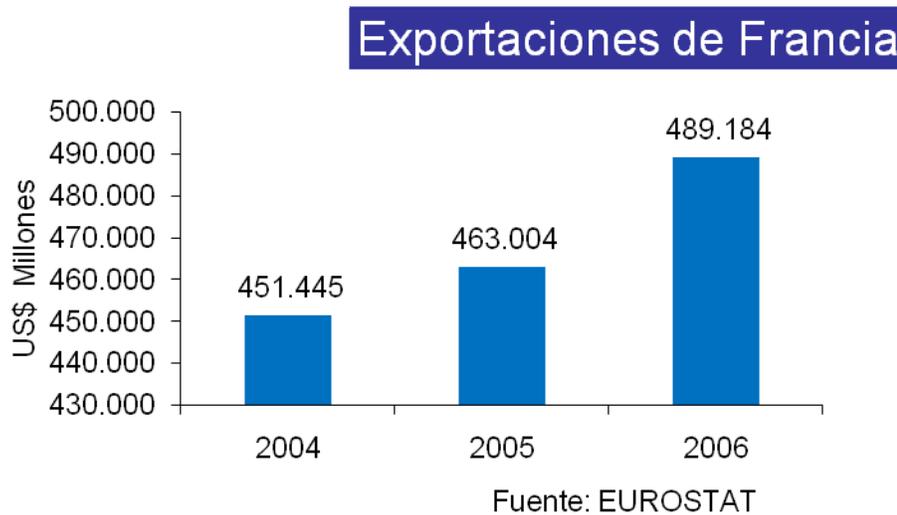


Fuente: EUROSTAT

2.1.2. Exportaciones

Las exportaciones presentaron una tendencia creciente durante los últimos tres años al pasar de US\$ 451.445 millones en 2004 a US\$ 489.184 millones en 2006, para una variación promedio anual de 4,13%. Para el año 2006 las exportaciones registraron un incremento de 5,65% frente al año anterior.

Gráfica 4. Exportaciones de Francia



Productos de Exportación

Entre los principales productos exportados por Francia en 2006 encontramos: Las demás aeronaves civiles con una participación de 5,36% frente al total exportado; los demás medicamentos constituidos por productos mezclados o sin mezclar, para la venta al por menor con 2,52%; los demás vehículos de turismo y automóviles nuevos de cilindrada superior a 1500 cc pero inferior o igual a 2500 cc con 2,15%; vehículos, automóviles nuevos concebidos principalmente para transporte de personas de cilindrada, superior a 1500 cc pero inferior o igual a 3000 cc, nuevos con 1,53% y aparatos de Transmisión con 1,20%, entre otros.

Tabla 4. Principales productos exportados por Francia.

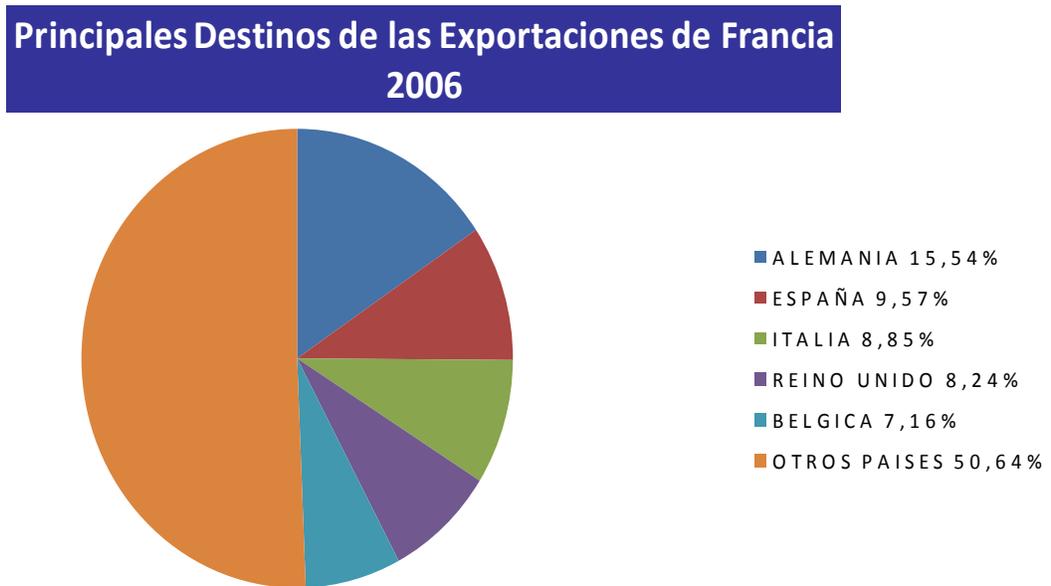
Posición	Producto	US\$ (FOB) 2005	US\$ (FOB) 2006	PART.(%) 2006
88024000	LAS DEMAS AERONAVES CIVILES	28.002.919.495	26.215.382.106	5,36
30049019	LOS DEMAS MEDICAMENTOS ACONDICIONADOS PARA LA VENTA POR MENOR	11.184.182.523	12.304.983.501	2,52
87033219	LOS DEMAS VEHICULOS COHES DE TURISMO Y AUTOMOVILES NUEVOS DE CILINDRADA SUP. A 1500 CM3 PERO INF. O IGUAL A 2500 CM3.	13.727.313.492	10.536.006.173	2,15
87032319	COCHES DE TURISMO Y AUTOMOVILES PARA TRANSPORTE DE PERSONAS, DE CILINDRADA SUP. A 1500 CM3, PERO, INF. O IGUAL A 3000 CM3., NUEVOS	9.612.877.822	7.493.009.046	1,53
85252020	APARATOS DE TRANSMISIÓN	-	5.868.777.838	1,20
87089998	LOS DEMAS RECIPIENTES DE ALUMINIO SIN SOLDADURA PARA GAS COMPRIMIDO	4.845.730.819	5.550.442.267	1,13
87032210	AUTOMOVILES Y OTROS VEHICULOS DE MOTOR DISEÑADOS PRINCIPALMENTE PARA EL TRANSPORTE DE PERSONAS	4.486.468.429	5.356.250.078	1,09
30049099	MEDICAMENTOS CONSTITUIDOS PARA PROPOSITOS TERAPEUTICOS O PORFILACTICOS MEZCALDOS O SIN MEZCLAR	3.999.760.567	4.309.910.543	0,88
88033000	PARTES PARA AVIONES O HELICOPTEROS, AERONAVES CIVILES	3.549.314.469	4.204.357.427	0,86
87033110	AUTOMOVILES DE MOTOR Y OTROS VEHICULOS DE MOTOR PRONCIPALMENTE DISEÑADOS PARA EL TRANSPORTE DE PERSONAS	2.619.460.681	4.084.634.204	0,83
	SUBTOTAL	82.028.028.297	85.923.753.184	17,56
	OTROS PRODUCTOS	380.975.972.797	403.260.514.661	82,44
	TOTAL EXPORTACIONES	463.004.001.094	489.184.267.844	100,00

Fuente: EUROSTAT

Socios de Exportación

Entre los socios de exportación de Francia se mantiene la misma tendencia de concentrarse en los países comunitarios. Los 10 países socios destino de las exportaciones francesas en 2006 fueron: Alemania con 15,54%, España con 9,57%, Italia con 8,85%, Reino Unido con 8,24%, Bélgica con 7,16%, Estados Unidos con 6,66%, Países Bajos con 4,01%, Suiza con el 2,62%, China con el 2,06% y Polonia con el 1,76%. Los países comunitarios en conjunto concentran el 57,75% entre los principales diez socios. Los diez socios representan el 66,47%. Colombia tan solo alcanza una participación del 0,09%.

Gráfica 5. Socios de Exportación de Francia



Fuente: EUROSTAT

2.2. Análisis del Intercambio Bilateral con Colombia ⁸

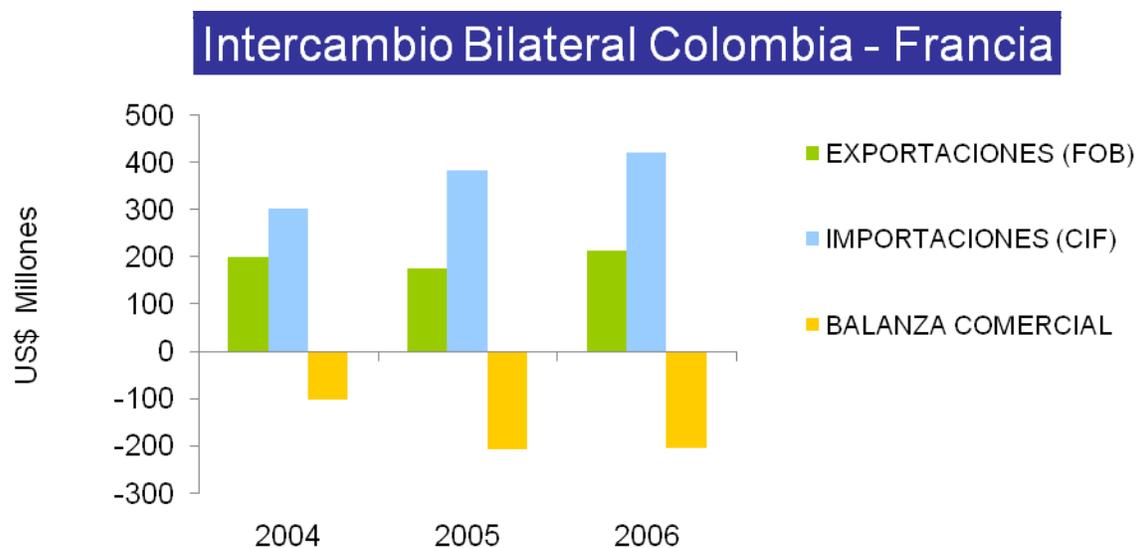
Tabla 5. Balanza Bilateral Colombo – francesa

Intercambio Bilateral	Millones US\$ 2004	Millones US\$ 2005	Millones US\$ 2006
EXPORTACIONES (FOB)	199,47	174,67	213,63
1.Exportaciones Tradicionales (FOB)	170,39	138,31	168,54
2. Exportaciones No Tradicionales (FOB)	29,08	36,36	45,08
IMPORTACIONES (CIF)	303,16	384,06	420,31
BALANZA COMERCIAL	-103,69	-209,39	-206,69

Fuente: DANE.

La Balanza Comercial de Francia con Colombia ha sido deficitaria en los últimos tres años al pasar de US\$ 103,6 millones en el 2004 a US\$ 206,6 millones en el 2006 para un crecimiento promedio anual del déficit de 32,90%. Sin embargo en 2006, el déficit disminuyó en un 1,29%.

Gráfica 6. Balanza Comercial Colombo – francesa



Fuente: DANE

⁸ Fuente: Departamento Administrativo Nacional de Estadística – DANE. Tomado el 30/08/07.

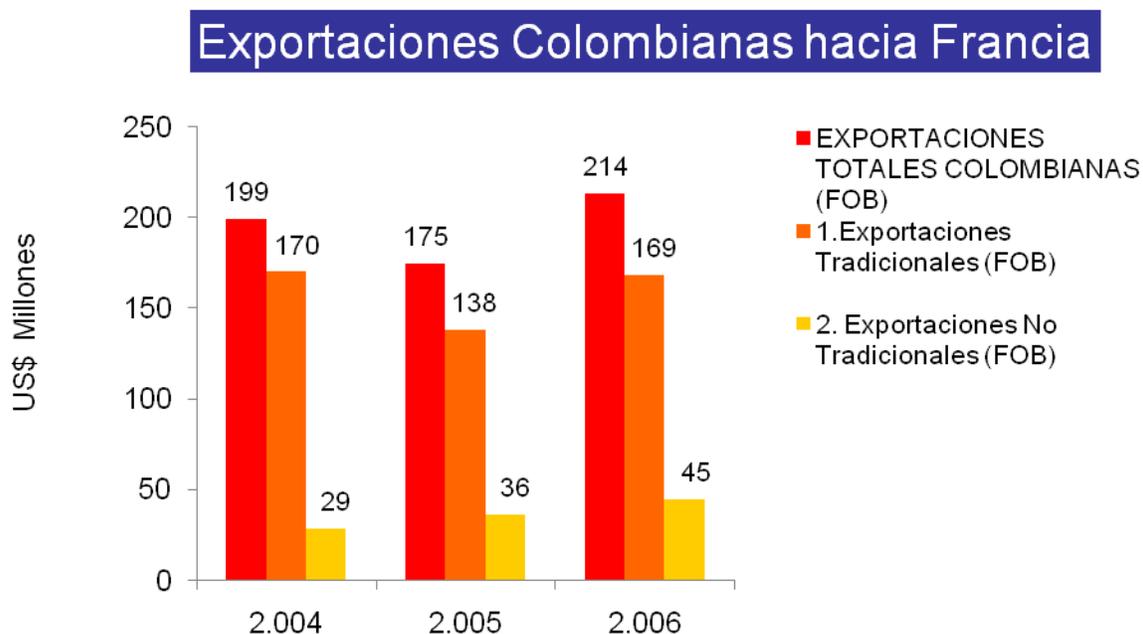
2.2.1. Exportaciones

Las exportaciones totales colombianas dirigidas a Francia han mantenido una tendencia irregular durante los tres últimos años, sin embargo la tendencia es creciente al pasar de US\$ 199 millones en 2004 a US\$ 214 millones en el último año, para un incremento promedio anual de 3,78%. En el 2006 el aumento fue del 22,30%

Las exportaciones tradicionales representaron el 78,90% de las exportaciones totales en el año 2006 y presentaron un decrecimiento promedio anual de apenas 0,60%, al pasar de US\$ 170 millones en 2004 a US\$ 169 millones en el último año, sin embargo en el 2006 el crecimiento fue equivalente al 21,86%.

Las exportaciones No Tradicionales concentran el 21,10% de las exportaciones totales y presentaron un crecimiento promedio anual del 24,46% en el período, al pasar de US\$ 29 millones en 2004 a US\$ 45 millones en el último año. En el 2006 el crecimiento fue del 23,99% frente al 2005.

Gráfica 7. Exportaciones Colombianas hacia Francia.



Fuente: DANE

Entre los principales productos de exportación hacia Francia en 2006, están: hullas térmicas con una participación del 57,04%; ferróníquel con 15,31%; los demás cafés sin tostar y sin descafeinar, con 6,52%; Camarones de cultivo congelados con una participación de 3,25% sobre el total y pantalones para mujeres o niñas con 2,60% entre los diez principales productos concentran el 91,20% del total vendido. Entre los productos no tradicionales que presentaron incremento con respecto al año anterior se encuentran: pantalones para mujeres o niñas con un crecimiento del 211,8%; pantalones para hombres o niños en un 103,2% y camarones de cultivo congelados que aumentaron en un 94,9%. Presentaron disminución notable en sus ventas a Francia: hilados entorchados con una disminución del 21,9%.

Tabla 6. Principales productos exportados hacia Francia

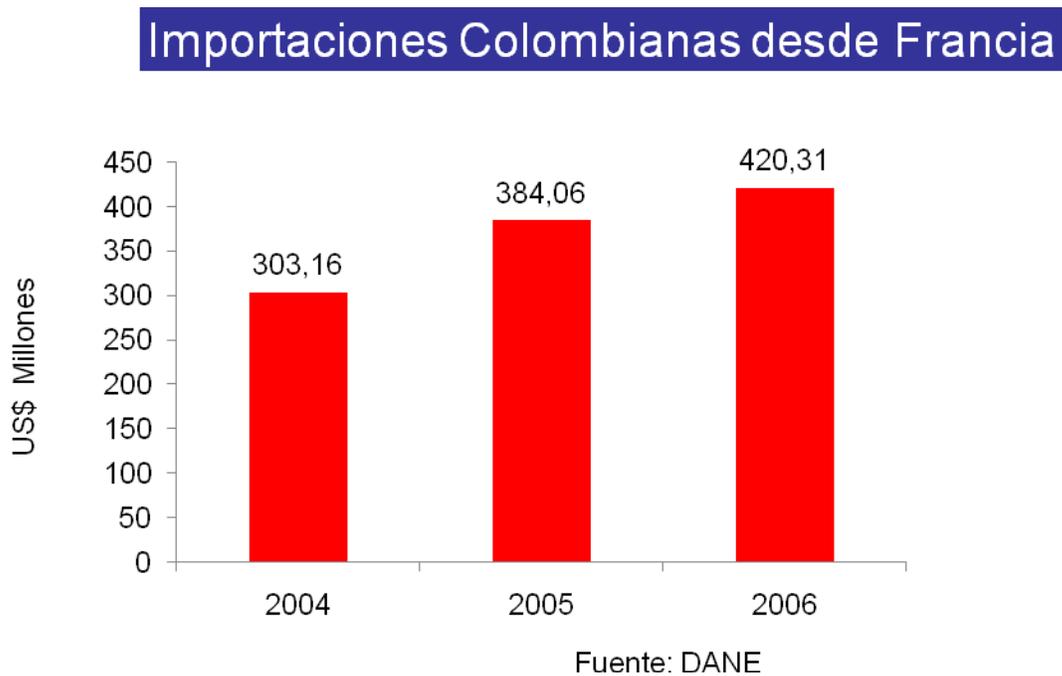
Posición Arancelaria	Descripción del producto	FOB (US\$) 2005	FOB (US\$) 2006	Particip. (%) 2006
2701120010	HULLAS TERMICAS	100.366.450	121.855.694	57,04
7202600000	FERRONIQUEL	20.143.594	32.707.962	15,31
901119000	LOS DEMAS CAFES SIN TOSTAR, SIN DESCAFEINAR	17.801.774	13.931.481	6,52
306139010	CAMARONES DE CULTIVO, CONGELADOS	3.565.220	6.948.761	3,25
6204620000	PANTALONES LARGOS, PANTALONES CON PETO, PANTALONES CORTOS (CALZONES) Y SHORTS DE ALGODON, PARA MUJERES O NINAS, EXCEPTO LOS DE PUNTO	1.778.209	5.544.995	2,60
2101110000	EXTRACTOS, ESENCIAS Y CONCENTRADOS DE CAFE	2.163.470	4.622.329	2,16
6203420000	PANTALONES LARGOS, PANTALONES CON PETO, PANTALONES CORTOS (CALZONES) Y SHORTS DE ALGODON, PARA HOMBRES O NINOS, EXCEPTO LOS DE PUNTO	1.529.128	3.107.095	1,45
5606000000	HILADOS ENTORCHADOS, TIRAS Y FORMAS SIMILARES DE LAS PARTIDAS 5404 O 5405, ENTORCHADAS (EXCEPTO LOS DE LA PARTIDA 5605 Y LOS HILADOS DE CRIN ENTORCHADOS); HILADOS DE CHENILLA; HILADOS DE CADENETA	3.279.804	2.560.111	1,20
803001910	BANANO BOCADILLO (MUSA ACUMINATA), FRESCOS	2.621.584	2.041.178	0,96
3808209090	LOS DEMAS FUNGICIDAS PRESENTADOS EN FORMAS O ENVASES PARA LA VENTA AL POR MENOR	1.049.964	1.509.901	0,71
	SUBTOTAL	154.299.197	194.829.508	91,20
	OTROS PRODUCTOS	20.371.772	18.795.956	8,80
	TOTAL EXPORTACIONES	174.670.969	213.625.463	100,00

Fuente: DANE.

2.2.2. Importaciones

Las importaciones de Colombia procedentes de Francia en los últimos tres años s han aumentado, registrando un incremento promedio anual de 17,05% al pasar de US\$ 303,1 millones en 2004 a US\$ 420,3 millones en el último año. Para 2006, presentaron un aumento de 9,44% frente al año anterior.

Gráfica 8. Importaciones colombianas provenientes de Francia



3. LA UNION EUROPEA ⁹

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

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

Objetivos de la Unión Europea

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

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

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

conjunto de textos jurídicos aprobados por las instituciones europeas, junto con los Tratados fundacionales.

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

4. ACUERDOS COMERCIALES ¹⁰

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

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

En lo que se refiere a las relaciones bilaterales con terceros países, la 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

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

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)
- 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 ¹¹

5.1. Regulaciones

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

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

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

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

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

¹¹ Fuente: Exportar a la Unión Europea. CBI. Bancomext. . Legislación Union Europea. Tomado el 4/10/05.

Seguridad Alimentaria

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

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

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

Trazabilidad ¹²

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

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

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

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

En qué consiste la trazabilidad?

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

Qué exige el reglamento 178/02?

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

Existe legislación adicional sobre trazabilidad?

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

Qué sistema debo implementar para garantizar la trazabilidad?

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

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

Cuidado del Medio Ambiente

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

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

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

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

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

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

Regulaciones en materia de seguridad y medio ambiente

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

Uno de los objetivos de esta directiva es la protección de la salud y seguridad de los consumidores de artículos y prendas de vestir, entre otros. Lo anterior, en virtud de que se ha determinado que este tipo de productos que contienen

determinados tintes azoicos, además de un efecto negativo sobre el medio ambiente, tienen la capacidad para liberar determinadas arilaminas, que pueden ser cancerígenas.

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

Ámbito de aplicación

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

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

Niveles máximos permitidos de colorantes azoicos

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

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

Anti-dumping

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

Licencias de importación

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

Cuotas

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

Certificado Fitosanitario

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

5.2. Normas Técnicas

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

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

5.3. Estándares de Calidad Europeos

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

Algunos de estos requisitos se encuentran contemplados bajo la norma ISO 9000 (aplicable al establecimiento y control de un sistema de calidad) o la ISO 14000 (aplicable al cuidado del medio ambiente), son algunas de las normas ISO, que poseen las organizaciones o empresas Europeas, conscientes que el mercado demanda cada vez más, productos o servicios con las especificaciones y nivel de calidad esperados. Los sistemas de calidad ISO, cubren las áreas de compra, materias primas, diseño, planeación, producción, tiempo de entrega, empaque, garantía, presentación, mercadeo, instrucciones de uso, servicio posventa, etc, y por lo tanto se espera que sus proveedores, se encuentren igualmente dentro de un sistema de control de calidad para su producción y despachos. El nuevo modelo ISO 9000, Serie 2000. Es una mezcla del modelo de Michael Porter y el EFQM (European Foundation of Quality Management), donde se comienza con la normalización de la forma como la organización identifica las necesidades de sus clientes y termina con la evaluación de si el cliente realmente esta satisfecho con el producto o servicio.

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

5.3.1. Estandarización

La estandarización ha tenido un nuevo significado, desde que la UE ha comenzado un proceso de armonización de los estándares (para reemplazar las diferencias entre los países de la UE), ligado a la legislación europea para asegurar la salud y seguridad de los consumidores.

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

5.3.2. Salud y Seguridad

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

5.3.3. Productos Manufactureros

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

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

5.3.4. Productos alimenticios

El Hazard Analysis Critical Control Point (HACCP) se aplica para la industria de alimentos. La Directiva de la UE sobre Higiene en los productos alimenticios (93/43/EC), que se aplica desde Enero de 1996, establece que las compañías de alimentos deben identificar cada etapa dentro de sus actividades, en donde se

establezca los procedimientos seguridad establecidos para el manejo de los alimentos, en cuanto al proceso, tratamiento, empaque, transporte distribución y comercialización de los mismos.

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

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

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

5.3.5. Medio Ambiente

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

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

Control de residuos de envases y embalajes

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

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

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

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

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

Estándares para la gerencia medioambiental

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

Etiqueta ecológica

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

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

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

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

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

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

5.3.6. Responsabilidad Social

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

Códigos de conducta

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

SA 8000

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

Etiqueta del comercio Justo

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

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

5.4. Tarifas

Se aplica el Impuesto de Valor Agregado (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 (Francia) 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 ¹³

6.1. Distribución

La comercialización de productos y servicios en Francia es un poco similar al mercadeo utilizado en los EE.UU., con algunas diferencias significativas. A continuación se presenta una visión global de los diferentes canales de distribución en este país. Francia posee una red de menudeo amplia que cada vez más se parece a la de Estados Unidos.

Distribución Minorista

Desde las grandes cadenas de almacenes hasta los más pequeños propietarios de tiendas, los canales de comercialización exhiben grandes diferencias.

Las tiendas de propiedad de pequeñas y medianas familias que tradicionalmente se consideraron mayoría en la venta al por mayor y al detal en Francia, rápidamente han perdido terreno frente a los hipermercados y grandes detallistas que ha llevado una gran variedad de productos a precios reducidos. Al mismo tiempo, el mercadeo por correo y las tiendas de cadena especializadas han mostrado un crecimiento fuerte, demostrando las necesidades cambiantes y preferencias de consumidores. En contraste, una ley limita el área de venta del menudeo que puede comprarse o puede arrendarse comercialmente, y un certificado de la exención especial se requiere si el espacio ocupa más de 300 metros cuadrados.

Canales de distribución primarios

- Grands Magasins - Tiendas por departamentos
- Hypermarches - Hipermercados
- Supermarches - Supermercados
- Magasins populaires- Tienda de descuentos
- Vente per catalogue- Ventas por catálogo
- Grandes surfaces specialisees - Grandes Tiendas Especializadas
- Centrales d'achats - Oficinas de Compra Centrales

Tiendas por departamentos: En 1996, había unas 161 tiendas, empleando a 28,830 personas y ascendiendo a US\$ 6.68 mil millones en las ventas. París tiene el número más alto de tiendas por departamentos de cualquier ciudad francesa y allí se localizan nueve de las diez tiendas de mayores ventas. Las tiendas por departamentos han perdido alguna porción del mercado en todas las áreas

¹³ Fuente: National Trade Data Bank. Departamento de Comercio de los Estados Unidos. Tomado el 04/10/05.

excepto en el rango de precio medio-alto. Un rasgo de la tienda por departamentos es que muchos de los productos no alimenticios son vendidos por el propio personal directivo y puede llegar a ocupar el 20 por ciento de las ventas totales de la fuerza de ventas de la tienda.

Hipermercados: Se definen hipermercados técnicamente como las tiendas con una área para la venta mínima de 2,500 metros cuadrados. En el promedio, los hipermercados de autoservicio presentan de 25,000 a 40,000 artículos de comida y 3,500-5,500 artículos no alimenticios a unos precios muy competitivos. Generalmente se localizan en los suburbios y cubren una área de las ventas total de 6.4 millones de metros cuadrados. A partir del 1 de enero de 1999, había 1,126 hipermercados, empleando a 227,500 personas. Las primeras cinco compañías de hipermercados son Leclerc, Carrefour, Auchan, Geant y Continente.

Supermercados: Los supermercados también son las tiendas del menudeo de autoservicio. En sí, los supermercados son las versiones más pequeñas de hipermercados, normalmente tienen de 4.000 a 5.000 artículos de comida y de 1.000 a 2.000 artículos no alimenticios; además, cubren un área de ventas total de 7.8 millones de metros cuadrados. El 1 de enero de 1999, había 7.999 supermercados, empleando a 163.300 personas. Las cinco compañías más grandes de supermercados son Intermarché, Abandere, U Excelente, Stoc, y Casino.

Tiendas de descuento: las Tiendas de Descuento comercian principalmente con base en el precio bajo. No ofrecen un rango amplio de bienes de género y no son tan cómodos como los supermercados y hipermercados. A primero de enero de 1998, había un total de 1.870 tiendas del descuento en Francia. Estas tiendas representan ventas totales por valor de US\$ 11.29 mil millones en 1996.

Tiendas Especializadas: Las tiendas especializadas ofrecen una extensa oferta de bienes en una categoría específica a un precio competitivo y con énfasis en el servicio al cliente. Con más de 6,500 tiendas de este tipo, este sector genera US\$ 20 mil millones en ventas. Las tiendas de muebles son las más numerosas (2.500), seguido de las tiendas de Hágalo Usted Mismo de equipo (2.489).

Ventas por correo: El mercadeo por correo francés es el cuarto más grande en el mundo. Este mercado se ha triplicado en los últimos diez años, reportando ventas por valor de US\$ 8.4 mil millones en 1997. Una de cada dos compras en los hogares franceses se realiza a través del este medio. Los productos textiles constituyen el 46% de las ventas por correo, libros y archivos 14%, y mobiliario y decoración de la casa 10%.

Canales de distribución para alimentos en Francia

Francia tiene uno de los sistemas de la distribución mejor desarrollados para el sector agrícola y productos de comida en el mundo. Hay una red extensa de transporte y canales de distribución que aseguran a los consumidores que recibirán un producto de buena calidad y en el momento justo.

Normalmente, las importaciones francesas de productos agrícolas y alimenticios se traen por el Atlántico oriental del puerto francés norteño de Le Havre, o vía los puertos de Amberes y Rotterdam, en los Países Bajos. Las importaciones de los países mediterráneos y africanos entran a través del puerto del sur de Marsella.

Las importaciones de otros países de la Unión Europea y de países europeos se traen a menudo por camión a través del mercado mayorista de comida más grande del mundo en Rungis, localizado al sur de París. Subsecuentemente mucho de los productos de comida procesados en Francia son de origen doméstico, donde se han desarrollado mercados regionales a lo largo del país.

A pesar del hecho de que Francia tiene una distribución muy moderna y relativamente eficaz y un sistema de transporte eficiente, ocurren problemas frecuentes en el transporte del producto, debido a las huelgas inesperadas por los trabajadores del puerto o camioneros, o alguna otra disputa obrera. Afortunadamente, la disponibilidad de puertos de entrada alternativos minimiza la magnitud de este problema.

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 eslogan 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 carnés, 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. FORMA DE ORGANIZACIÓN DE LOS NEGOCIOS ¹⁴

Franquicia

La industria de la franquicia francesa es una de las principales de Europa. Aunque es un mercado muy competitivo, ofrece muchas oportunidades para las franquicias. El sector de comidas rápidas ha sido el más exitoso, pero es ahora muy competido. Sin embargo, allí permanece potencial para los restaurantes de especialidad. Existe un gran potencial de franquicias en áreas como son la educación en manejo de computadores y servicios.

Joint Venture/ Licencias

El gobierno francés anima este tipo de inversión y ofrece una gama amplia de incentivos. Al seleccionar un socio para la conformación de un *joint venture*, la compañía interesada debe analizar sus fortalezas y debilidades cuidadosamente, y buscar una empresa que ofrezca el apoyo apropiado. Tradicionalmente, un socio de joint venture francés fortalece las actividades de mercadeo de una empresa extranjera con un sistema de distribución adecuado.

El financiamiento es también una preocupación especial. Cada propuesta de asociación requiere de un análisis y condiciones especiales para tener éxito. Una alianza con una empresa francesa que tiene el apoyo total del gobierno francés puede ser beneficiosa siempre y cuando puedan tomarse las decisiones industriales independientemente de la opinión gubernamental. Reconociendo las diferencias existentes entre los diferentes mercados, se recomienda que las compañías interesadas en formar este tipo de alianza consulten con el Servicio Comercial en París antes de tomar cualquier decisión.

Establecimiento de una oficina

Establecer una oficina o subsidiaria en Francia también es aconsejable para ciertas industrias. El gobierno francés anima la formación de nuevas empresas y junto con la Cámara de Comercio de París y otras Cámaras a lo largo del país que ofrecen asesorías y ayuda a aquellos que desean abrir una oficina en Francia.

¹⁴ Fuente: National Trade Data Bank- NTDB, Departamento de Comercio de Estados Unidos. 04/10/05.

Se pueden conseguir guías para establecerse en Francia no solo con las Cámaras de Comercio, sino también con los servicios comerciales de las embajadas.

Para ampliar esta información puede consultar en: <http://www.invest-in-france.org/international/en/>

8. LEY DE INVERSIÓN EXTRANJERA ¹⁵

El clima de la inversión en Francia es atractivo a los inversionistas extranjeros gracias a que es una prioridad del gobierno francés, que ve la inversión extranjera como una manera de generar empleo y estimular el crecimiento económico. Las regulaciones de la inversión son simples, y una gama de incentivos financieros a los inversionistas extranjeros está disponible. La Agencia de Promoción de Inversión, DATAR, proporciona ayuda activa y extensa a los inversores potenciales en Francia a través de las agencias alrededor del mundo.

Los inversionistas extranjeros dicen que les atrae Francia por su fuerza obrera experimentada, la ubicación central en Europa, y buena infraestructura. Sin embargo, a pesar de una década o más de reformas económicas y liberalizaciones, compañías extranjeras dicen a menudo que ellos encuentran la nómina relativamente alta.

La inversión extranjera representa un porcentaje significativo de producción en muchos sectores. La inversión extranjera ha estado creciendo en una proporción considerablemente superior a la de la economía en conjunto. Los Estados Unidos son el inversionista extranjero más grande en Francia, con empresas americanas que representan más del 19 por ciento de la inversión extranjera.

8.1. Apertura a Inversión Extranjera

El Régimen de la Inversión Formal

El régimen de inversión formal está entre los menos restrictivos del mundo. No es generalizado para la inversión extranjera. Únicamente adquisiciones, sin importar el tamaño o la nacionalidad de los inversores, involucrando el sector de salud, orden público o la seguridad nacional de Francia, están sujetos a un mes de revisión oficial. No obstante, hay ciertos sectores que tienen restricciones a la inversión extranjera para favorecer a los inversores de otros países de la U.E.

Francia ha notificado a la OCDE restricciones en los siguientes sectores:

- Agricultura
- Producción de aviones
- Transporte aéreo
- Energía atómica

¹⁵ Fuente: National Trade Data Bank, NTDB. Departamento de Comercio de Estados Unidos. Doing Business in France, Ernst & Young. 04/10/05.

- Audiovisual
- Bancos y servicios financieros
- Industria militar
- Seguros
- Transporte marítimo
- Publicaciones
- Radio y televisión
- Telecomunicaciones
- Turismo

Aplicando las restricciones sectoriales, las autoridades francesas regulan más por el lugar de residencia en vez de la nacionalidad de un inversor potencial. El lugar de residencia de un inversor corporativo es determinado por el lugar de residencia de sus últimos dueños, sin tener en cuenta el lugar de incorporación.

Las empresas establecidas o incorporadas en otros países de la Unión Europea (U.E.), pero controlados por residentes extranjeros, se consideran como no residentes. Por otro lado, las empresas controladas o de propiedad de ciudadanos extranjeros legalmente constituidas se consideran como residentes de la U.E. Se considera que una empresa no es un residente de la U.E. para las entidades públicamente constituidas, si una persona natural, o grupo de personas que actúan juntos, quienes no son residentes de la UE poseen más de 20 por ciento del capital de una empresa.

8.2. Incentivos

Francia ofrece una amplia gama de incentivos financieros a los inversores extranjeros. Su Agencia de Planificación y Promoción de la Inversión, DATAR (Delegation; à l'Aménagement du Territoire et a l'Action Régionale), proporciona ayuda extensa a los inversores potenciales. Además, se ofrecen subsidios financieros e incentivos impositivos a nivel del gobierno local, regional y nacional para atraer la inversión a las áreas menos desarrolladas del país.

Dentro del gobierno francés, la promoción de la inversión extranjera es la responsabilidad de "Invierta en la Misión de Francia" encabezada por los embajadores, y con el apoyo del Ministerio de Economía y DATAR. DATAR mantiene oficinas a lo largo de Francia y alrededor del mundo buscando y asesorando a los inversores potenciales en el desarrollo del proyecto, la selección del sitio, incentivos y los requisitos administrativos y legales.

9. LEGISLACIÓN LABORAL ¹⁶

9.1. Reglas generales

El derecho laboral en Francia comprende estatutos, acuerdos colectivos y regulaciones internas en las compañías. La mayoría de los estatutos y regulaciones están incorporados en el código laboral y cuyas normas son obligatorias tanto para empleadores como para empleados y proveen una mínima protección legal.

Los acuerdos colectivos son más favorables a los empleados que las normas contenidas en el Código Laboral. Además de las normas nacionales, otras reglas laborales están dadas en el tratado de la Unión Europea (UE), las Directivas de la UE y convenciones internacionales, especialmente la Convención de Bruselas del 27 de Septiembre de 1968 en Roma.

Contratos de Trabajo

Los contratos de empleo están también estrictamente regulados, en principio, no existen requerimientos especiales necesarios que cumplir.

Los contratos se hacen por escrito tanto para contratos a término indefinido como para contratos a término fijo. Los contratos a término fijo son muy útiles para resolver situaciones eventuales en una empresa como pueden ser labores temporales; ausencias temporales de un empleado; o incremento en la actividad de ventas del negocio, caso de las temporadas.

Extinción de los contratos de trabajo

La terminación de un contrato de trabajo por un empleador esta sujeto a numerosas normas. El procedimiento requerido incluye una reunión con el empleado, una carta detallando las razones del despido y el pago de las indemnizaciones legales.

Un empleado puede ser despedido por razones económicas así como por razones de mal comportamiento. Si el despido es por razones económicas, el empleador tiene la obligación de reintegrar al trabajador una vez superada la crisis económica de la empresa y se aplican reglas especiales si el trabajador supera los 55 años.

¹⁶ Fuente: Doing Business in France, Ernst & Young, 04/10/05.

Otros requisitos

La semana laboral es de 39 horas. Los empleadores deben pagar horas extras sobre las 39 horas legales a sus trabajadores, exceptuando los ejecutivos de la compañía. Los trabajadores tienen derecho a 5 semanas de vacaciones remuneradas al año.

Para garantizar un cierto nivel de vida, la ley del 11 de febrero de 1950 institucionalizó el salario mínimo. En julio de 1996 estaba en 39.91 Francos la hora.

9.2. Seguridad Social

Los empleadores están obligados a cumplir con la regulación de vincular a sus empleados a la Seguridad Social.

La seguridad social incluye el cubrimiento de enfermedades, retiro, maternidad y accidentes de trabajo. La Seguridad Social es obligatoria para todos los trabajadores, excepto los trabajadores del campo.

Todos los trabajadores, sin importar la nacionalidad, deben cumplir con la Seguridad Social, con muy contadas excepciones; incluyendo los territorios de ultramar como Martinica, Guadalupe, Guinea Francesa y Reunión, se rigen por el sistema de seguridad social Francés.

Los ciudadanos comunitarios que trabajen en Francia no se tienen que acoger a este régimen siempre y cuando obtengan un certificado de cubrimiento de su país de origen.

El seguro de salud cubre una parte de los costos de la consulta con el médico y los costos de los medicamentos. El empleado y sus familiares se benefician de los servicios médicos, maternidad, pensiones, beneficios por muerte del trabajador, ayuda a la familia y seguro de accidentes del trabajador.

9.3. Sistema de compensación por desempleo

El sistema de compensación por desempleo requiere de una inscripción de los empleadores de Francia y Mónaco en la ASSEDIC. Cualquier empleado que tenga un contrato de trabajo con una empresa inscrita queda incluido en el sistema. La contribución básica para el sistema de compensación se realiza a través de un descuento en el salario de los empleados, por máximo cuatro veces al año.

Si una persona es total o parcialmente despedida, se beneficia con el 57 % al 75% del salario durante un tiempo, que depende de la duración de empleo anterior; al final de este período se le garantiza el pago de un salario mínimo.

Para conocer información relacionada con niveles salariales en Francia puede consultar el siguiente link del Ministerio del Trabajo de relaciones sociales y de solidaridad:

<http://www.travail-solidarite.gouv.fr/etudes-recherche-statistiques/statistiques/salaires-epargne-salariale/86.html>

10. LOGÍSTICA Y TRANSPORTE ¹⁷

PANORAMA GENERAL

Francia es el país más extenso de Europa Occidental, con una longitud máxima (norte-sur) de unos 965 km y una anchura que alcanza los 935 kilómetros. El país cuenta con uno de los sistemas de transporte más desarrollados de Europa, con más de 8000 Km. de autopista y una excelente red de carreteras que favorecen el transporte interno de mercancías. Así mismo, en Francia se ha desarrollado el tren de alta velocidad (train à grande vitesse, TGV), que funciona en las principales líneas.

Para la movilización marítima de mercancías, Francia cuenta con alrededor de 6.000 km de vías fluviales navegables y una moderna infraestructura portuaria. En lo que respecta al transporte aéreo, el país tiene dos grandes líneas aéreas estatales: Air France, con amplios itinerarios alrededor del mundo, y Air Inter, que desarrolla su servicio en el interior del país. Una línea aérea privada internacional, Union de Transports Aériens (UTA), junto a varias pequeñas compañías privadas que también ofrece servicios nacionales e internacionales.

Para el acceso físico de los bienes colombianos a Francia existe una amplia oferta de servicios aéreos con conexiones regulares en ciudades europeas y americanas. Por otra parte, en servicios marítimos, cuenta con una docena de navieras que cubren destinos estratégicos a lo largo de su territorio.

10.1. Acceso Marítimo

Francia cuenta con una amplia infraestructura portuaria compuesta por alrededor de 100 puertos entre principales y auxiliares. Los puertos de [Le Havre](#), [Marsella](#), [Dunquerque](#), [Bordeaux](#), [Fos](#), [París](#) y [Rouen](#) son los principales receptores de exportaciones no tradicionales colombianas, sin embargo sobresale el puerto de Le Havre por concentrar la mayoría del tráfico marítimo desde Colombia, principalmente desde los puertos de Cartagena y Buenaventura.

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

¹⁷ Fuente: Subdirección Logística de Exportación Proexport – Colombia. La información incluida en este perfil es de carácter indicativo, ha sido obtenida directamente de los diferentes prestatarios de servicios y deberá confirmarse al programar un embarque específico. 31/08/2006.

10.2. Acceso Aéreo

La infraestructura aeroportuaria de Francia está compuesta por cerca de 30 aeropuertos con excelentes servicios aduaneros, facilitando el manipuleo de carga y su almacenamiento.

La oferta de servicios aéreos desde Colombia hacia Francia se circunscribe a vuelos a París y Marsella con conexión principalmente en ciudades americanas y europeas. Sin embargo, la aerolínea Air France opera un vuelo diario de pasajeros, directo Bogotá – París, con un tiempo de tránsito de 10 horas.

Los principales aeropuertos de Francia son el [Charles de Gaulle](#) y el de [Orly](#), ambos cerca de París. Sin embargo, sobresale el primero por su amplia capacidad y moderna infraestructura, compuesta por tres (3) modernos terminales que permiten el manejo de alrededor de 200.000 pasajeros diariamente, manteniendo comunicación directa con el resto del país. Así mismo, la terminal dispone de equipos necesarios tanto para el manejo y almacenaje de carga así como para el despacho de aduana, conforme a las necesidades del usuario.

Si desea conocer detalles sobre servicios aéreos desde Colombia consulte: [Oferta de Servicios de Transporte Aéreo](#), allí encontrará información sobre aerolíneas, frecuencias, tiempos de tránsito, entre otros. Para referencia de Tarifas Consulte: [Tarifas de Transporte Aéreo](#).

10.3. Otros aspectos importantes para el manejo logístico en destino

Documentos Requeridos Para Ingreso de Mercancías

Envíos Comerciales

- Para envíos con valor igual o menor a €19056.13, presentar dos (2) Facturas Comerciales.
 - Para envíos con valor mayor a €19056.13, presentar Factura Comercial emitida por el banco.
- NOTA: Las Facturas Comerciales deben contener descripción detallada de la mercancía, cantidad, precio unitario y valor total. Adicionalmente, se debe presentar declaración firmada por el expedidor si el término de venta es FOB, CIF, etc.
- Licencia de Importación, certificada y autorizada dependiendo de la naturaleza de la mercancía.
 - Certificado de Origen, requerido en ciertos casos.

Muestras Sin Valor Comercial

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

- Las muestras deben ir de empresa a empresa.
- No pueden ir más de diez unidades de cada tipo de mercancía.
- En el caso de textiles las muestras deben ir mutiladas o estampadas como muestras.
- En general toda muestra debe señalar su condición en la factura para efectos de aduana.
- Toda muestra debe presentar el certificado de origen y carta de responsabilidad.

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.

OTROS LINKS DE INTERES

[Aduana de Francia](#). En esta página encontrará el marco legal para el ingreso de mercancías a Francia, así como información relacionada con asistencia y servicios aduaneros.

[Aeropuertos de París](#). En esta página encontrará guías, itinerarios y calendarios relacionados con el tránsito aéreo desde y hacia París.

[Guía para exportar a la UE](#). El Export Helpdesk es un servicio en internet prestado por la Comisión Europea para facilitar a los países en desarrollo el acceso a los mercados de la Unión Europea.

Exigencia Cumplimiento de la Norma Internacional de Protección Fitosanitaria

Francia pertenece a la Unión Europea, en estos países a partir del 1 de marzo de 2005, se comenzó a aplicar la norma internacional para medidas fitosanitarias (NIMF 15). Esta medida reduce el riesgo de introducción y/o dispersión de plagas cuarentenarias relacionadas con el embalaje de madera (incluida la madera de

estiba), fabricado de madera en bruto de coníferas y no coníferas, utilizado en el comercio internacional.

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 LOS NEGOCIOS ¹⁸

Reuniones

Las citas se acuerdan con antelación. Las reuniones comerciales tienden a ser formales y las decisiones sólo se realizan después de una larga discusión, con muchos ejemplos y cifras que respalden la presentación de las ventas. En los viajes de negocios se recomienda evitar el período de vacaciones, que va desde mediados de julio a mediados de septiembre.

Tarjetas de Presentación

Lo normal es intercambiar tarjetas de visita.

Etiqueta de Vestido

Los profesionales suelen llevar trajes formales.

Otra Información de Interés

El elemento fundamental para tener éxito en las negociaciones con socios franceses es la cortesía y la formalidad en el trato.

Aunque el francés es el idioma oficial, muchas personas de negocios hablan inglés. Sin embargo, el dominio del francés proporciona una importante ventaja para la realización de negocios.

La negociación con los franceses es un proceso demorado, puesto que les gusta observar todos los detalles y asegurarse de que todo este bajo la ley. No se les debe presionar.

Los franceses miden a los negociadores por su educación, nivel social, vestimenta, etc. Pueden no ser los anfitriones más cálidos.

Así mismo, son nacionalistas y muy orgullosos de su sistema educativo.

¹⁸ Fuente: World Trade Almanac, Guía del Mundo.

12. VIAJES DE NEGOCIOS ¹⁹

Las características más importantes de conducta de negocio son su énfasis en la cortesía y una cierta formalidad. La cita a tiempo y los títulos jerárquicos, son respetados.

Hoy, muchos ejecutivos franceses ponen menos énfasis en los almuerzos de negocios largos y pesados por razones de salud y tiempo. No obstante, las discusiones comerciales informales en restaurantes donde se sirve una comida buena es una de las mejores maneras de promover las relaciones.

Los días activos que terminan las fiestas francesas y el período de vacaciones no son la mejor época para las reuniones comerciales; esto podría incluir el mes de agosto y los varios períodos de la vacación entre Navidad y Pascua. Las horas comerciales en Francia generalmente son 9:00 a.m. a 6:00 p.m. El horario bancario es de 9:00 a.m. a 4:30 p.m. de lunes a viernes, mientras el comercio generalmente abre de 10:00 a.m. a 7:00 p.m., de lunes a sábado. Para asegurar la disponibilidad, se recomienda fijar citas con anticipación.

12.1. Infraestructura de negocios

Infraestructura: El país cuenta con una sólida infraestructura de transporte tanto aéreo, como marítimo y fluvial.

Existen tres aeropuertos principales en Francia, París cuenta con dos: Charles de Gaulle y Orly, ambos tienen facilidades de acceso por medio de aerobuses de Air France y mediante el servicio de tren. El tercero es el Satolas en la ciudad de Lyon.

Francia cuenta con doce puertos marítimos y un extenso sistema de autopistas y transporte fluvial. El servicio ferroviario del país se encuentra entre los mejores del mundo, su eficiente cubrimiento une la mayoría de las ciudades francesas. En cuanto a comunicaciones, la infraestructura es también muy avanzada, líneas telefónicas cubren todo el país y el acceso a Internet es fácil.

¹⁹ Fuente: Guía Mundial de Viajes. Días Festivos en el Mundo. Tomado el 04/10/05.

12.2. Festivos 2007

Fecha	Celebración
Abril 9	Lunes de Pascua
Mayo 1	Fiesta del Trabajo
Mayo 8	Fiesta de la Victoria de 1945
Mayo 17	Ascensión
Mayo 28	Lunes de Pentecostés
Julio 14	Día de la Bastila
Agosto 13	Año Nuevo
Agosto 15	Asunción
Noviembre 1	Dís de todos los Santos
Noviembre 11	V-E Day (Armisticio)
Diciembre 25	Día de Navidad

Fuente: Festivos del Mundo.

12.3. Proceso de Inmigración para Empresarios ²⁰

Acuerdo Schengen

En 1999 entró en vigor el Acuerdo de Schengen por el cual se abolían las fronteras físicas entre los estados firmantes. Actualmente son parte del acuerdo: Alemania, Austria, Bélgica, España, Francia, Grecia, Italia, Luxemburgo, los Países Bajos y Portugal. Finlandia y Suecia han firmado el acuerdo pero no lo empezarán a aplicar hasta, por lo menos, el 1 de marzo del 2001. Noruega e Islandia, aunque no son miembros de la Unión Europea, han firmado un acuerdo de cooperación y también empezarán a aplicarlo a partir del mes de marzo del 2001. Los aeropuertos de estos países tienen una terminal especial para los ciudadanos de la zona Schengen. Los nacionales de cualquier otro país del mundo que quieran viajar por estos países y necesiten visado, deberán solicitar un *Visado para la Zona Schengen*.

Pasaporte: Todo el mundo necesitará pasaporte excepto:

- (a) Ciudadanos de países de la Unión Europea que estén en posesión de un

²⁰ Fuente: Guía Mundial de Viajes. Embajada de Francia en Colombia. 30/08/07.

documento nacional de identidad válido.

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

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

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

(a) Países de la Unión Europea y demás listados en el apartado de Pasaportes
(b) 1: Andorra, Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Costa Rica, Ecuador, El Salvador, Estados Unidos, Guatemala, Honduras, México, Nicaragua, Panamá, Paraguay, República Dominicana, Uruguay y Venezuela, siempre que no vayan a permanecer en Suecia más de 3 meses.

Validez: De 1 a 90 días.

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

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

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

Tiempo de tramitación: Entre 2 y 8 semanas.

Permiso de residencia: Consultar con el Consulado o Embajada

Visados, permisos de trabajo y residencia

Los nacionales colombianos interesados en viajar a Francia requieren de una visa múltiple y deben cumplir los siguientes requisitos:

- Pasaporte vigente mínimo de seis meses
- Formulario de la embajada con foto y cédula original
- Original y fotocopia del tiquete de avión ida y vuelta
- Reserva de hotel o certificado de alojamiento

- Carta laboral indicando cargo, sueldo, antigüedad y motivo del viaje
- Fotocopias de los tres últimos extractos bancarios
- Para independientes: Cámara de Comercio/ Certificación del contador indicando ingresos mensuales
- Para personas a cargo: Carta de responsabilidad de gastos
- Certificación de un seguro médico de cobertura internacional

Las visas tienen vigencia de 30 ó 90 días ó 1 año.

Los nacionales de otros Estados Miembros de la Unión Europea no están sujetos a los requisitos generalmente aplicables a los extranjeros para obtener un permiso de trabajo como trabajador por cuenta ajena o propia, ya que la normativa de la Unión Europea sobre libre circulación de trabajadores es de plena aplicación.

13. EMBAJADAS Y OFICINAS COMERCIALES DE PROEXPORT.²¹

Embajada de Francia en Colombia:

Embajador: Jean Michel Marlaud

Dirección: Cra 11 No. 93-12 Bogotá

Fax: 6381430

Tel: 6381400

Horario: De Lunes a Jueves de 8:30 a.m. a 12:30 p.m. y de 2:30 p.m. a 5:00 p.m., viernes: De 8:30 a.m. a 12:30 p.m.

Embajada de Colombia en Francia:

Embajador: Fernando Cepeda Ulloa

Dirección: 22, Rue de Lélysse 75008 París

Tel: 33 1 42 654 608, Telefax: 33 1 42 661 860

²¹ Fuente: Ministerio de Relaciones Exteriores de Colombia, Embajada de Francia en Colombia . Tomado el 30/08/07.

14. FUENTES

14.1. Fuentes Disponibles en Internet

<http://bei.eu.int>

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

<http://www.cbi.nl>

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

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

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

<http://www.banque-france.fr>

Banco de Francia, Presenta informes sobre la situación de la economía del país.

<http://www.dgo.pt/Ingles/>

Página de la Dirección Nacional de Presupuesto. Presenta información acerca de los gastos y presupuestos previstos para las diferentes tareas y labores programadas por el Gobierno francés.

<http://www.francetresor.gouv.fr>

Ministerio del Tesoro de Francia, Presenta información estadística de los indicadores económicos de los últimos meses.

http://www.insee.fr/fr/home/home_page.asp

Instituto Nacional de Estadística de Francia

<http://europa.eu.int/comm/eurostat/>

Eurostat. Página de la Oficina de Estadísticas de la Unión Europea. Contiene estadísticas, noticias y reportes regionales así como de los países miembros y de los países candidatos.

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

Arancel de la Unión Europea

http://www.europa.eu.int/index_es.htm

La Unión Europea en Línea

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.

www.dian.gov.co

Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales de Colombia -DIAN, Sistema Estadístico de Comercio Exterior - SIEX. Se encuentra información acerca del movimiento de comercio internacional de Colombia con el resto del mundo.

<http://www.dane.gov.co/>

Departamento Administrativo Nacional de Estadística - DANE. Suministra información del movimiento de Comercio Exterior de Colombia.

<http://www.ubifrance.fr/>

Centro francés de comercio exterior Información general sobre diversos temas, datos sectoriales, oportunidades de negocios, proyectos internacionales, ferias y eventos. Información en idioma francés.

www.oanda.com

Convertidor de Monedas on Line - Oanda Converters

<http://www.ifen.fr>

Página oficial del Instituto Francés del Medio Ambiente. Presenta estudios sobre el medio ambiente, normas y políticas en este tema.

<http://www.europe.org>

Página Buscador de la Unión Europea. Contiene vínculos con páginas de todos los países de la Unión de interés en diferentes temas.