

GUIA PARA EXPORTAR A HOLANDA



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	8
1.4. Análisis del entorno político.....	21
2. COMERCIO EXTERIOR	23
2.1. Análisis del comportamiento de la Balanza Comercial.....	23
2.1.1. Importaciones	24
2.1.2. Exportaciones	26
2.2. Análisis del Intercambio Bilateral con Colombia.....	29
2.2.1. Exportaciones	30
2.2.2. Importaciones	32
3. LA UNION EUROPEA.....	34
Objetivos de la Unión Europea.....	34
4. ACUERDOS COMERCIALES	35
4.1. Asociación Europea de Libre Comercio AELC (EFTA).....	37
4.2. Asociación Europea con los Balcanes	38
4.3. Comunidad de Estados Independientes (CEI).....	39
4.4. Acuerdos con Países del África, Caribe y Pacífico (ACP) - Convención de Lomé ..	40
4.5. Otros Acuerdos Comerciales Regionales y Bilaterales	44
4.6. Sistema Generalizado de Preferencias (SGP).....	49
5. REGULACIONES, RESTRICCIONES Y REQUERIMIENTOS ESPECIALES	53
5.1. Regulaciones.....	53
5.2. Normas Técnicas	58
5.3. Estándares de Calidad Europeos.....	59
5.3.1. Estandarización.....	60
5.3.2. Salud y Seguridad.....	60
5.3.3. Productos Manufactureros	60
5.3.4. Productos alimenticios.....	60
5.3.5. Medio Ambiente	61
5.3.6. Responsabilidad Social.....	63
5.4. Tarifas.....	64
5.5. Empaque y Etiquetado.....	65
5.6. Prohibiciones	65
6. MERCADEO DE PRODUCTOS Y SERVICIOS	66
6.1. Distribución	66
6.2. Técnicas de Mercadeo	69
7. FORMA DE ORGANIZACIÓN DE LOS NEGOCIOS	71
7.1. Contratos de distribución, agencia, comisión y franquicia.....	71
7.2. Formas de cooperación empresarial	71

8. LEY DE INVERSIÓN EXTRANJERA.....	74
9. LEGISLACIÓN LABORAL.....	76
9.1. Relaciones Laborales.....	76
9.2. Seguridad Social.....	77
10. LOGÍSTICA Y TRANSPORTE	80
11. CULTURA DE NEGOCIOS.....	83
12. VIAJES DE NEGOCIOS	84
13. EMBAJADAS Y OFICINAS COMERCIALES DE PROEXPORT.....	87
13.1. Embajada de Holanda en Colombia	87
13.2. Embajada de Colombia en Holanda	87
14. FUENTES.....	88
14.1. Fuentes Disponibles en Internet	88

Tabla 1. Indicadores Macroeconómicos	8
Tabla 2. Balanza Comercial de Holanda	23
Tabla 3. Principales productos de importación.....	25
Tabla 4. Principales productos de Exportación.....	28
Tabla 5. Balanza Comercial Colombo – holandesa.....	29
Tabla 6. Principales productos exportados a Holanda	32

Gráfica 1. Balanza Comercial de Holanda.....	23
Gráfica 2. Importaciones Holandesas	24
Gráfica 3. Principales Proveedores de Holanda.....	26
Gráfica 4. Exportaciones holandesas.....	27
Gráfica 5. Principales Destinos de las Exportaciones de Holanda.....	29
Gráfica 6. Balanza Comercial Colombo – holandesa.....	30
Gráfica 7. Exportaciones colombianas hacia Holanda.....	31
Gráfica 8. Importaciones colombianas provenientes de Holanda.....	32

1. PANORAMA ECONOMICO Y POLÍTICO

1.1. Población y geografía

Holanda es también conocida como Los Países Bajos. El nombre de Holanda tiene su origen en la Edad Media, cuando la provincia de Holanda dominaba la vida económica y política de los Países Bajos. Actualmente la provincia se divide en Holanda del Norte y Holanda del Sur y continúa cumpliendo una función preponderante en la vida de los Países Bajos, pues en ella se encuentran los principales centros económicos de Amsterdam, Rotterdam y La Haya. Todo aquello originario de los Países Bajos recibe el nombre de holandés, ya se haga referencia a su idioma, sus gentes o sus productos.

Holanda está situada a orillas del mar del Norte y a la desembocadura de tres grandes ríos (Rin, Mosa y Escalda); es un pequeño país densamente poblado y fuertemente desarrollado. Merced a su favorable situación geográfica son muchos los holandeses que han encontrado su manera de ganarse la vida en el transporte marítimo, el comercio y el tráfico de tránsito hacia el hinterland europeo, también densamente poblado, altamente desarrollado e industrializado. El territorio holandés tiene una superficie de 41.864 km². El país está formado por dos tercios de tierras cultivadas, 9% de agua y 8% de bosques. El paisaje entre las ciudades está dominado por pastizales y explotaciones agrícolas, con varios polígonos industriales localizados alrededor de las ciudades y en las principales rutas de transporte.

Las vastas extensiones de tierra ganada al mar con su multitud de diques, aportan la nota característica a la geografía peculiar de Holanda, al tiempo que son testigos de la lucha secular librada por los holandeses contra el mar.

Según la Oficina de Estadísticas de Holanda, en 2006, la población de este país fue de 16.35.7992 de habitantes.¹

Cerca del 50% de la población de Holanda vive en veinte núcleos urbanos, siendo los principales Amsterdam, Rotterdam, La Haya, Utrecht, Eindhoven y Arnhem. La región entre Amsterdam y Rotterdam, incluyendo La Haya y Utrecht, tiene una densidad demográfica tan alta que, a menudo, los holandeses se refieren a ella como "el Randstad", como si se tratara de una gran ciudad.

¹ Fuente: Oficina Central de Estadísticas de Holanda. Tomado el 01/09/07

1.2. Análisis de la Economía ²

Análisis de las principales variables macroeconómicas: (PIB, Precios, Desempleo, Cuentas Públicas)

La economía neerlandesa sigue encauzada en la senda del crecimiento sólido y sostenido iniciado en 2005. Los indicadores de confianza tanto de consumidores como de empresarios persisten consistentemente altos. El PIB creció con fuerza en 2006, un 2,9% según las primeras estimaciones del CBS (Oficina Central de Estadística). Las exportaciones siguen siendo la piedra angular del crecimiento económico neerlandés, si bien las otras componentes del PIB como el consumo privado y especialmente la formación de capital bruto siguen mostrando una evolución favorable. En su habitual análisis de coyuntura el CBS confirma que Países Bajos cerró 2006 con “buena nota”. 2004 fue catalogado como el punto de inflexión de la economía neerlandesa, que veía el fin de un periodo de recesión. 2005 fue el año de la recuperación y 2006 el del completo despegue. Todas las variables objeto de estudio (crecimiento del PIB, indicadores de confianza, mercado laboral, bancarrotas etc.) presentan guarismos propios de una etapa de alto crecimiento económico.

A nivel de precios y según los datos publicados por el CBS, la tasa de inflación interanual se situó en diciembre en el 1,1% (1,7% según el método de cálculo armonizado de la UE), un 0,1% mayor que la registrada en el mes de noviembre, pero 2 décimas menor que la registrada en el conjunto de la eurozona. Para el conjunto del 2006 la tasa se ha situado en el 1,1%, cifra que no se registraba desde 1989, debido fundamentalmente a la favorable evolución de los precios de productos energéticos, petróleo fundamentalmente, la contención experimentada en materia impositiva y la moderación salarial. Cabe señalar que durante los últimos 3 años Países Bajos se ha mantenido por debajo del umbral del 2% marcado por el BCE y la media de la eurozona.

En lo referente al mercado de trabajo el número de desempleados durante el último trimestre de 2006 promedió 377.000 personas, equivalente al 5,0% de la población activa, lo que supone 394.000 desempleados en datos ajustados al ciclo económico, cifra que no rompía la barrera de los 400.000 desde hacía más de tres años. Como promedio, 2006 registró 413.000 desempleados, un 5,5% de la población activa, lo cual supone una reducción de 70.000 parados con respecto al 2005, cuando la tasa de paro se situó en el 6,5%, registrándose un total de 156.000 empleados más. La creación de empleo fue patente en la mayoría de sectores de actividad, principalmente el sector servicios, aunque en el industrial, sector público y transportes la tendencia es la inversa. Respecto a los salarios pactados, en el mes de enero experimentaron una subida del 1,4%, con un

² Fuente: Informe Económico y Comercial Países Bajos. Elaborado por la Oficina Económica y Comercial de España en la Haya. Tomado el 01/09/07.

incremento algo más acusado en el sector público (1,5%) que en el sector privado (1,3%), lo cual supone el registro más bajo desde 2005. No obstante, las principales centrales sindicales del país ya han anunciado que presionarán para conseguir mejoras en futuras revisiones de convenios colectivos, lo cual podría derivar en posteriores presiones inflacionistas, como así ha advertido la OCDE.

El déficit público de Países Bajos en 2005 se fijó en el -0,3% del PIB, lo que significa no sólo cumplir ampliamente con los límites del Pacto de Estabilidad, sino mejorar con mucho las previsiones oficiales de comienzos de 2005 (-1,8%). Este significativo saneamiento de las cuentas públicas se explica, fundamentalmente, por los más de 5.000 millones de euros de ahorros extraordinarios detectados en las cuentas públicas en los últimos meses, así como por el incremento en un 9% (respecto a 2004) de la recaudación impositiva del gobierno central (consecuencia directa de la reactivación económica). En particular, conviene destacar que el gobierno central logró superávit (200 millones de euros) por primera vez desde 2000. En cuanto a la deuda pública, quedó situada en el 52,9% del PIB, también dentro del SGP y mejorando las previsiones originales. En mayo, el Gobierno aprobó una medida que debiera generar ahorros presupuestarios en el futuro: cuando un departamento gaste menos de lo presupuestado en una partida, el exceso se destinará obligatoriamente a reducir el déficit público. En lo referente al ejercicio 2006, según declaraciones realizadas por el Ministerio de Finanzas, Países Bajos cerrará el 2006 con un superávit que rondará el 0,6% del PIB, esperándose los datos definitivos para mayo del 2007. A finales de 2006 el superávit estimado era del 0,4%, que venía a superar el cálculo realizado en el mes de septiembre que pronosticaba una décima por encima del equilibrio presupuestario, fruto, en gran medida, de la más que favorable evolución de la economía neerlandesa en los últimos meses. Los Presupuestos 2007, objeto de debate en el Parlamento durante estos meses, contemplan un ligero superávit, por primera vez en los últimos siete años.

En lo que respecta al sector exterior, durante el mes de diciembre de 2006, el volumen de exportaciones e importaciones neerlandesas de mercancías creció un 14 y 8% respectivamente con respecto al mismo periodo del año anterior. Cabe destacar que el crecimiento del volumen de exportaciones durante el último trimestre de 2006 se situó por encima de la tendencia correspondiente a los 9 primeros meses del año. Con esto, el valor de los bienes exportados por Países Bajos durante el mes de diciembre de 2006 fue un 9% (crecimiento más acusado con países no pertenecientes a la UE) mayor que durante el mismo mes de 2005, con lo que 2006 ha cerrado con un crecimiento del 13%, estableciendo un nuevo récord en el nivel de exportaciones neerlandesas (318.000 millones de euros). Por lo que respecta a las importaciones, éstas crecieron un 4% durante el mes de diciembre, (más intensamente con países UE) con respecto al mismo mes del año anterior, y un 14% en el cómputo anual de 2006, situándose el superávit comercial en 33.200 millones de euros, cifra sin precedentes en la economía neerlandesa. Por lo que respecta a los indicadores de confianza relativos a los productores

industriales, éstos se situaron en 7,8 puntos en febrero de 2007, 1,4 puntos por encima de los registros del mes de enero, retornando de esta manera a los altos niveles de diciembre de 2006. Las expectativas de los productores sobre diferentes aspectos relativos a su situación futura han mejorado de forma notoria desde el verano de 2005, alcanzando su máximo histórico en octubre de 2006, y manteniéndose altos en los sucesivos meses hasta la actualidad. Por lo que respecta a los consumidores, tras el máximo registrado en enero de 2007, la confianza de los mismos bajó de forma marginal durante el mes de febrero (de 13 a 10 puntos). Algo más acusado fue el descenso en la percepción de la situación económica para los próximos 12 meses, algo que, sin embargo, no ha afectado a la predisposición de compra de los ciudadanos, que se mantiene en un nivel alto.

Evolución de los sectores económicos más relevantes

La preocupación esencial en Países Bajos es la de mejorar continuamente la competitividad, si bien las investigaciones revelan un paulatino empeoramiento de su posición relativa (del 13º al 15º lugar en el ránking mundial para 2005) .Se realizan periódicamente análisis comparativos para mejorar las prácticas productivas. Preocupa siempre la mejora de los transportes, en especial el transporte por carretera, gran preocupación en la actualidad, dado el nivel de saturación que registran las principales carreteras neerlandesas, fruto de una altísima densidad de población en Países Bajos y el desarrollo alcanzado por el sector logístico en el país (puerta de entrada y salida de Europa) y las telecomunicaciones, procurando hacer del país el mejor centro de comunicación y distribución para Europa (con el gran protagonismo desempeñado por el puerto de Rotterdam y el aeropuerto de Schiphol).

La política neerlandesa intenta eliminar progresivamente los sectores de escaso valor añadido para centrarse en los de mayor, en los que la logística y poder redistribuidor neerlandés muestran su alta productividad multifactorial. Existe una Plataforma para la Innovación (dirigida por el primer ministro neerlandés), diseñada para estimular la competitividad en sectores prioritarios como: Tecnologías de la información y comunicación, industrias de la naturaleza, nanotecnología, polímeros, tratamiento de aguas etc.

Es de destacar el gran interés de las autoridades por atraer grandes empresas multinacionales. La Agencia Neerlandesa de Inversión Exterior, NFIA, realiza una política selectiva de captación de inversiones. Países Bajos es reconocido como un gran centro logístico de distribución de mercancías a escala mundial. Sin embargo, ha perdido algo de su tradicional posición de liderazgo en el sector logístico a favor de sus países vecinos: Bélgica, Francia y Alemania han copiado el modelo neerlandés de atraer específicamente a compañías logísticas, lo que combinado con la innovación ha supuesto que estas tres naciones superen a Países Bajos, que detentaba el liderazgo del sector logístico hasta hace pocos años.

Riesgo de no pago³: AA

Tabla 1. Indicadores Macroeconómicos

Datos	2004	2005	2006
Población (Habitantes)	16.292.353	16.334.210	16.357.992
Producto Interno Bruto a precios corrientes (US\$ Millones)	610.090	632.622	670.393
Variación del PIB (%) a precios constantes	2,2	1,5	3
PIB – per cápita a precios corrientes (US\$)	37.446	38.729	40.982
Tasa de Inflación (%)	1,2	1,7	1,1
Tasa de Desempleo (%)	6,5	6,5	5,5
Tasa de Cambio (EURO/US\$)	0,8051	0,80453	0,79703
Tipo de Cambio bilateral (Euro/COP)	3261,98	2884,63	2958,46

Fuente: Oficina de Estadística de Holanda.

1.3. Situación Económica de la Zona Euro ⁴

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

La inflación del área se situó, tal como sucedió en el año anterior, por encima del 2%. Esta evolución respondió al comportamiento de los componentes más volátiles del índice y, en particular, al de bienes energéticos, de modo que la inflación subyacente permaneció, como en 2005, en el 1,5%. A lo largo del año comenzaron a vislumbrarse algunos indicios de transmisión del encarecimiento de los bienes energéticos a los precios de otros bienes, pero no se apreciaron efectos significativos sobre las demandas salariales. No obstante, los riesgos al alza sobre la inflación se fueron acrecentando en consonancia con la mejora de la actividad y

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

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

el empleo. La actuación preventiva de la política monetaria contribuyó a mitigar estos riesgos al corregir gradualmente el carácter expansivo que las condiciones monetarias habían mantenido durante la prolongada fase de débil crecimiento económico.

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

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

El notable avance de la formación bruta de capital fijo, cuya tasa de crecimiento superó a la del año anterior en 2,2 pp, hasta alcanzar el 4,9%, se extendió a todos sus componentes. Por agentes, la inversión empresarial se vio estimulada por el empuje de la demanda final —que se tradujo en un aumento significativo de la utilización de la capacidad instalada— y por el contexto propicio para la financiación del gasto, dada la firmeza de los beneficios, la sólida posición patrimonial del sector y el reducido coste del capital. Esto último se deriva del bajo coste de la deuda empresarial, en parte explicado por los estrechos diferenciales

de los bonos corporativos y los niveles moderados —aunque crecientes— de los tipos de interés de los préstamos bancarios. Además, el aumento de la renta disponible de las familias y las favorables condiciones financieras impulsaron la demanda de inversión privada residencial, en tanto que, en varios países del área, se produjo una aceleración del gasto en inversión pública.

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

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

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

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

El índice armonizado de precios de consumo (IAPC) de la UEM registró en 2006 un crecimiento medio del 2,2%, idéntico al experimentado en el ejercicio anterior. No obstante, el comportamiento de la inflación mostró dos fases claramente diferenciadas a lo largo del año. Así, mientras que hasta el mes de agosto se mantuvo en niveles significativamente superiores a la referencia utilizada en la definición del objetivo de estabilidad de precios, en el último cuatrimestre del año la inflación de la UEM descendió por debajo del 2%, debido tanto a los efectos base derivados de la evolución del componente energético un año antes como a los menores precios del petróleo registrados en los últimos meses de 2006

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

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

La tasa de crecimiento del deflactor de la demanda final aumentó ligeramente, hasta el 2,4%, debido a una mayor contribución del componente exterior, compensada parcialmente por la reducción de la aportación del componente

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

En todo caso, en términos reales, la remuneración por asalariado aumentó nuevamente en 2006 a un menor ritmo que la productividad, gracias a la contención que siguió ejerciendo la holgura todavía existente en el mercado de trabajo —en la medida en que la brecha entre la tasa de paro y la NAIRU se mantuvo abierta— y a la persistencia de otros factores que han podido contribuir a la moderación salarial en los últimos años, relacionados con el proceso de globalización y con el uso creciente de tecnologías intensivas en capital. Esto supuso una caída adicional de la participación de las rentas salariales en el valor añadido de la economía, que se observó en todos los países del área, con la excepción de Italia, y fue especialmente intensa en los casos de Alemania, Holanda y Finlandia. La expansión de los márgenes empresariales fue generalizada en los principales sectores de la economía. Destaca especialmente la aceleración que registraron en el sector de la construcción, mientras que mantuvieron su ritmo de avance en la industria y lo redujeron en los servicios de mercado.

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

De acuerdo con los cálculos de la Comisión Europea, los componentes cíclico y ajustado del ciclo económico contribuyeron en 3 y 6 décimas, respectivamente, a la disminución del déficit observada en el pasado ejercicio. Por su parte, el saldo estructural (esto es, el ajustado de ciclo, excluyendo las medidas temporales) mejoró en 0,9 pp, hasta situarse en el -1,1% del PIB. No obstante, es preciso considerar esta descomposición de la reducción del déficit en 2006 con las debidas cautelas, dadas las dificultades para estimar de modo preciso los efectos del ciclo económico sobre los saldos presupuestarios. En particular, estos cálculos tienden a sobrevalorar la fortaleza de la posición subyacente de las finanzas

públicas en las etapas de repunte de la actividad económica. Ello se debe, en parte, a la utilización del supuesto de que la elasticidad de los ingresos fiscales frente al PIB nominal es aproximadamente igual a la unidad, cuando en numerosos países el crecimiento de la recaudación impositiva en 2006 superó holgadamente al del producto. Este aspecto está relacionado con la evolución favorable de algunos determinantes de las bases impositivas, tales como los beneficios empresariales, los precios de la vivienda y las cotizaciones bursátiles. Por países, la corrección de los saldos presupuestarios fue generalizada. Tan solo Italia registró un empeoramiento —de 2 décimas, hasta un déficit del 4,4% del PIB—, si bien ello se explica por determinados factores excepcionales que suponen 1,3 pp del saldo deficitario registrado. Entre los restantes países en situación de déficit excesivo, Alemania, Grecia y Portugal registraron mejoras muy sustanciales de sus saldos, tras las cuales el déficit descendió por debajo de la cota del 3% en los dos primeros países, mientras que se mantuvo muy por encima de ella en el tercero. Finalmente, aunque en Francia el ajuste fue más modesto, en enero de 2007, el Consejo ECOFIN consideró que la situación de déficit excesivo se había corregido, por lo que decidió derogar el correspondiente Procedimiento de Déficit Excesivo (PDE). Tal decisión se basó en el hecho de que el déficit se situara, por segundo año consecutivo, por debajo del umbral del 3% del PIB, a pesar de que tanto en 2005 como en 2006 esos resultados se apoyaron en el recurso a medidas temporales. En los meses de febrero, junio y julio de 2006, la Comisión presentó al Consejo ECOFIN sendas comunicaciones relativas a los PDE abiertos a Italia, Portugal y Alemania. En los textos respectivos, la Comisión consideró que, a la luz de las medidas emprendidas por las autoridades, los tres países estaban bien encaminados hacia la corrección de los déficits excesivos en las fechas recomendadas por el Consejo (2007 en los casos italiano y alemán, y 2008 en el portugués) y que, en consecuencia, no era preciso el paso a las siguientes etapas del Procedimiento.

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

La mejora de los resultados presupuestarios observada en 2006 no debe conducir a la complacencia, pues la capacidad de los países europeos para afrontar

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

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

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

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

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

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

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

En general, los informes de progreso prestan una menor atención a la reforma de otras características institucionales de los mercados laborales que pueden estar restringiendo la creación de puestos de trabajo, tales como la legislación de

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

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

Entre los procesos legislativos cuya aprobación culminó en 2006 cabe destacar la Directiva de servicios. El grado de competencia en este sector es comparativamente inferior al que se registra en el caso de las manufacturas, lo

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

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

la eliminación de las limitaciones al reconocimiento mutuo de las cualificaciones profesionales. Finalmente, en la primavera de 2007, la Comisión presentó su segundo informe sobre la aplicación del Plan de actuación a favor de las tecnologías medioambientales, instrumento clave en el marco de la lucha contra el cambio climático para fomentar el liderazgo europeo en el desarrollo de innovaciones en este terreno.

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

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

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

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

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

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

Al compás del ascenso de los tipos de interés oficiales y de mercado, también aumentaron paulatinamente en el transcurso del año los tipos de interés aplicados

por las entidades de crédito a las operaciones realizadas con su clientela. No obstante, el encarecimiento del coste del crédito fue compatible con su permanencia en niveles bajos en comparación histórica.

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

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

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

El agregado M3 cobró un dinamismo creciente a lo largo de 2006, que se ha prolongado en los primeros meses de 2007. En particular, M3 creció en diciembre de 2006 casi dos puntos por encima de su tasa al inicio del año. Ello fue el resultado de la aceleración de los depósitos a plazo, en tanto que los depósitos a la vista experimentaron una notable pérdida de dinamismo. Esta evolución divergente resulta coherente con el diferente grado de respuesta de sus rentabilidades a la elevación de los tipos de interés oficiales. En consonancia con la persistencia de costes reducidos del endeudamiento y con el dinamismo de la actividad económica, los préstamos concedidos por las instituciones financieras y monetarias mostraron una notable fortaleza en 2006. La tasa de crecimiento interanual de esta variable, que había cerrado el ejercicio precedente en el entorno del 9%, repuntó al comienzo de 2006, hasta situarse en marzo por encima del

11%, nivel en el que se mantuvo hasta los meses finales del año, cuando tendió a moderarse ligeramente, en consonancia con su encarecimiento. Los préstamos otorgados a empresas y familias registraron una evolución divergente. Los primeros alcanzaron a finales de año la tasa de expansión más elevada desde el inicio de la UEM —en torno al 13%—, y su vigor coexistió con la abundancia de la generación interna de recursos, en tanto que el crecimiento de la financiación a través de valores, incluida la emisión de acciones, fue mucho más modesto. De acuerdo con la Encuesta de Préstamos Bancarios, la aceleración del crédito se explica, sobre todo, por la necesidad de financiar la inversión productiva, aunque también contribuyeron otros factores de naturaleza financiera (ligados a la actividad de fusiones y adquisiciones). En el caso de los hogares, el ritmo de expansión de los préstamos fue debilitándose a lo largo del año, lo que se debió al componente destinado a la financiación de vivienda, afectado por la moderación de la demanda y de los precios de los activos inmobiliarios en algunos países del área. En todo caso, la evolución de los flujos de préstamos dio lugar a un aumento moderado de las ratios de endeudamiento de empresas y familias.

1.4. Análisis del entorno político ⁵

En el año 1813 se instauró la monarquía en Holanda y, junto con las Antillas holandesas, un archipiélago del Caribe, pasó a formar el Reino de los Países Bajos, del que la Reina Beatriz es actualmente Jefe de Estado.

Cabeza de gobierno: Primer Ministro Jan Peter BALKENENDE (desde el 22 de julio de 2002) y Diputado Primer Ministro Gerrit ZALM (desde el 27 de mayo de 2003) y Laurens Jan BRINKHORST (desde el 31 Marzo 2005).

La forma de gobierno es una monarquía parlamentaria, con un parlamento dividido en dos cámaras: la Cámara Baja es el órgano de gobierno y cuenta con 150 miembros, mientras que la Cámara Alta o Senado, es el órgano de control y está integrado por 75 miembros.

Del elevado número de partidos políticos que caracteriza la escena política de los Países Bajos, nueve cuentan hoy en día con representación parlamentaria. Hoy, por primera vez en la historia, el país está gobernado por una coalición de izquierda, centro y derecha, a saber: el Partido Socialista (PVDA), el Partido Democrático (D'66) y el Partido Liberal (VVD). Después de décadas como principal partido de coalición, tanto en gobiernos de izquierda como de derecha, el Partido Democrático Cristiano (CDA) ha pasado a formar el principal partido de la oposición. Administrativamente, los Países Bajos están divididos en doce provincias, cada una de ellas gobernada por un comisario nombrado por la Reina, el cual tiene bajo su supervisión un consejo elegido por votación. El gobierno de las municipalidades locales (unas 700) presenta una estructura similar, con un alcalde elegido por nombramiento y un consejo local elegido por votación. Aunque

⁵ Fuente: Central Intelligence Agency – CIA, The World Factbook 2005. Tomado el 3/11/05.

la capital es Amsterdam, la sede del gobierno se encuentra en La Haya.

2. COMERCIO EXTERIOR

2.1. Análisis del comportamiento de la Balanza Comercial ⁶

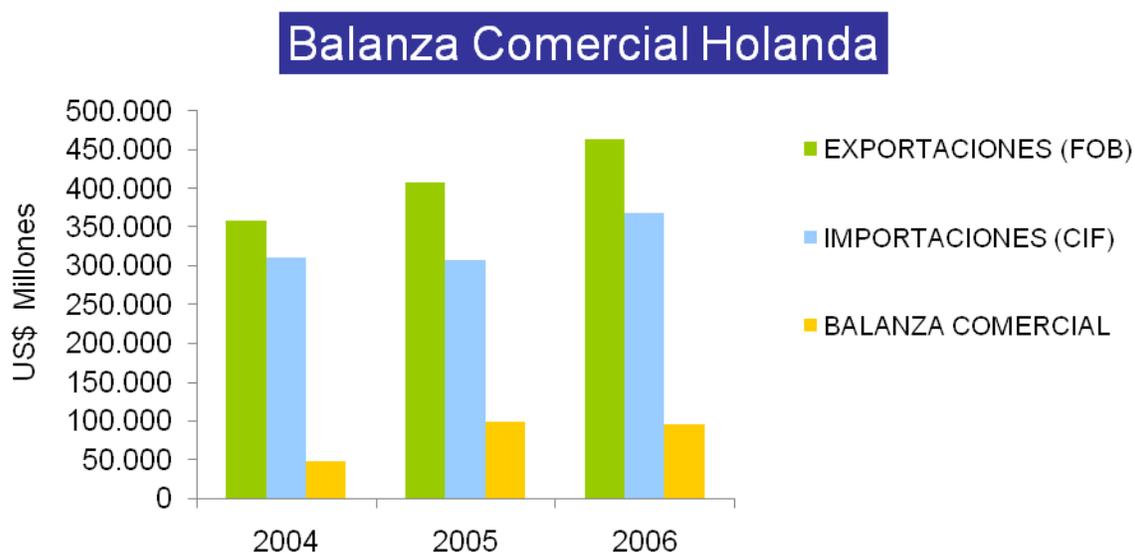
Tabla 2. Balanza Comercial de Holanda

	2004	2005	2006
EXPORTACIONES (FOB)	356.895	406.001	461.964
IMPORTACIONES (CIF)	309.446	307.018	366.493
BALANZA COMERCIAL	47.449	98.983	95.471

Fuente: EUROSTAT.

La balanza comercial de Holanda presentó superávit en el periodo 2004-2006 al pasar de US\$ 47.449 millones en 2004 a US\$ 95.471 millones en 2006 para un crecimiento promedio anual del 32,80%. Sin embargo en el periodo 2006 dicha balanza mostro un decrecimiento del 3,55% frente al año anterior.

Gráfica 1. Balanza Comercial de Holanda



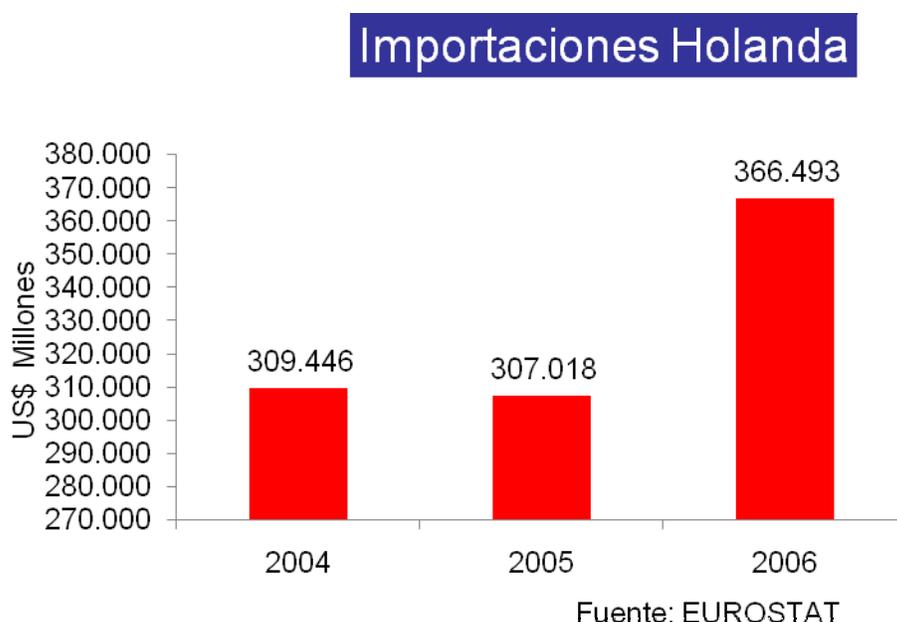
Fuente: EUROSTAT

⁶ Fuente: Eurostat. Tomado el 24/10/07.

2.1.1. Importaciones

En general las importaciones han presentado una tendencia creciente durante los tres últimos años, al pasar de US\$ 309.446 millones en 2004 a US\$ 366.493 millones en el 2006, registrando un crecimiento promedio anual de 9,25%. En 2006, las importaciones disminuyeron en un 3,55% frente al 2005.

Gráfica 2. Importaciones Holandesas



Productos de importación

Entre los principales productos importados por Holanda en el 2006 encontramos: en primer lugar aceites crudos de petróleo o de mineral bituminoso con una participación sobre el total de 9,21%; partes electrónicas para maquinas de procesamiento de datos, 3,07%; unidades para maquinas automáticas digitales de procesamiento de datos, 1,73%; gas natural condensado, 1,68% y gas natural en estado gaseoso, 1,58% entre los principales. Los diez principales productos concentran el 23,97% del total importado.

Tabla 3. Principales productos de importación

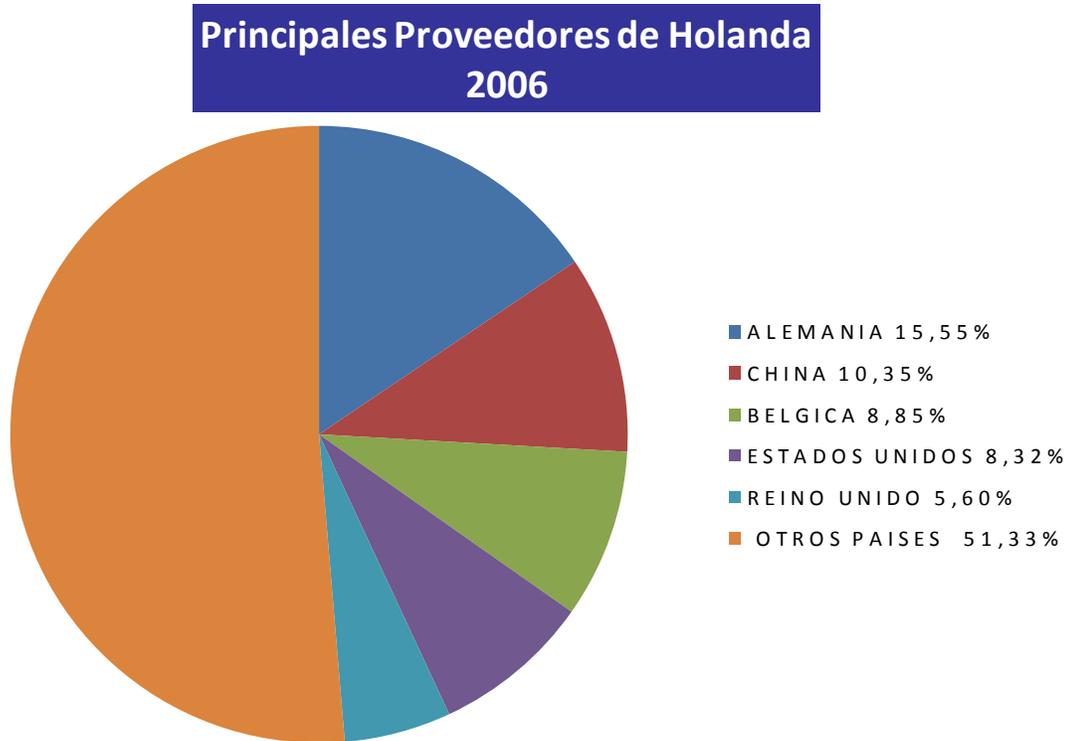
Posición	Producto	US\$ (CIF) 2005	US\$ (CIF) 2006	PART.(%) 2006
27090090	LOS DEMAS ACEITES CRUDOS DE PETROLEO O DE MINERALES BITUMINOSOS	28.131.685.567	33.766.710.658	9,21
84733010	PARTES ELECTRONICAS PARA MAQUINAS DE PROCESAMIENTO DE DATOS AUTOMATICAS O PARA OTRAS MAQUINAS DE LA PARTIDA 8471	5.232.206.211	11.261.060.045	3,07
84718000	UNIDADES PARA MAQUINAS AUTOMATICAS DIGITALES DE PROCESAMIENTO DE DATOS	8.659.835.625	6.356.064.412	1,73
27090010	GAS NATURAL CODENSADO	2.999.295.335	6.152.227.131	1,68
27112100	GAS NATURAL EN ESTADO GASEOSO	4.367.194.254	5.801.913.958	1,58
84713000	EQUIPOS DE PROCESAMIENTO DE DATOS	4.717.396.511	5.528.672.581	1,51
84733090	PARTES Y ACCESORIOS PARA MAQUINAS AUTOMATICAS DE PROCESAMIENTO DE DATOS O PARA OTRAS MQUINAS DE LA PARTIDA 8471.	4.481.156.463	5.318.273.968	1,45
84716080	UNIDADES DE ENTRADA Y SALIDA PARA MAQUINAS AUTOMATICAS DIGITALES DE PROCESAMIENTO DE DATOS	-	5.162.269.822	1,41
30049019	MEDICAMENTOS COMPUESTOS DE PRODUCTOS MEZCLADOS O NO PARA PROPOSITOS TERAPEUTICOS O PROFILACTICOS	3.556.314.837	4.693.773.815	1,28
84717050	UNIDADES DE MEMORIA	3.788.423.271	3.816.389.414	1,04
	SUBTOTAL	65.933.508.074	87.857.355.804	23,97
	OTROS PRODUCTOS	241.084.363.233	278.635.859.574	76,03
	TOTAL IMPORTACIONES	307.017.871.307	366.493.215.378	100,00

Fuente: Eurostat.

Socios de Importación

Los 10 principales socios proveedores de Holanda en el 2006 fueron: Alemania con 15,55% de participación sobre el total de importaciones, China con el 10,35%; Bélgica con 8,85%, Estados Unidos con 8,32%; Reino Unido con 5,60%; Rusia con el 5,23%; Francia con 4,25%; Japón con el 3,20%; Noruega con el 2,27% y Arabia Saudita con el 1,87%. Los 10 principales socios concentran el 65,48% de las importaciones holandesas. Colombia tan solo alcanza el 0,21%.

Gráfica 3. Principales Proveedores de Holanda.



Fuente: EUROSTAT

2.1.2. Exportaciones

Las exportaciones de Holanda presentaron una tendencia creciente durante los últimos tres años, al pasar de US\$ 356.895 millones en el año 2004 a US\$ 461.964 millones en 2006, para un incremento promedio anual de 13,77%. Para el año 2006, las exportaciones registraron un incremento igual al promedio anual.

Gráfica 4. Exportaciones holandesas

Posición	Producto	US\$ (FOB) 2005	US\$ (FOB) 2006	PART.(%) 2006
27090090	ACEITES DE PETROLEO Y ACEITES OBTENIDOS DE MINERALES BITUMINOSOS	-	11.469.204.421	2,48
84733010	PARTES ELECTRONICAS PARA PROCESADORES DE DATOS AUTOMATICOS O PARA OTROS PROCESADORES DE LA PARTIDA 8471	8.755.537.162	10.258.191.034	2,22
84733090	PARTES Y ACCESORIOS PARA PORCESADORES DE DATOS AUTOMATICOS O PARA OTRAS MAQUINAS DE LA PARTIDA 8471	5.540.591.782	7.236.347.440	1,57
30049019	MEDICAMENTOS COMPUESTOS DE PRODUCTOS MEZCLADOS O SIN MEZCLAR PARA PORPOSITOS TERAPEUTICOS O PROFILACTICOS.	5.559.312.228	6.674.535.463	1,44
27101941	GAS OILS DE PETROLEO O MINERALES BITUMINOSOS CON UN CONTENIDO DE SULFURO <= 0	4.132.463.702	6.617.532.590	1,43
84718000	UNIDADES PARA PORCESADORES DE DATOS DIGITALES	4.947.877.471	5.764.409.119	1,25
84716080	UNIDADES DE ENTRADA Y SALIDA PARA MAQUINAS AUTOMATICAS DIGITALES DE PROCESAMIENTO DE DATOS	-	4.822.093.271	1,04
84713000	PROCESADORES DE DATOS	4.590.173.631	4.548.020.777	0,98
27101945	GAS OILS DE PETROLEO O MINERALES BITUMINOSOS CON UN CONTENIDO DE SULFURO <= 02% POR PESO	4.147.655.188	4.180.985.659	0,91
84716020	IMPRESORAS PARA PROCESADORES DE DATOS DIGITALES	-	3.808.535.438	0,82
	SUBTOTAL	37.673.611.163	65.379.855.212	14,15
	OTROS PRODUCTOS	368.327.043.878	396.584.592.801	85,85
	TOTAL EXPORTACIONES	406.000.655.041	461.964.448.013	100,00

Fuente: EUROSTAT

Productos de Exportación

Entre los principales productos exportados en 2006 encontramos en primer lugar: Aceites de petróleo y aceites obtenidos de minerales bituminosos con una participación del 2,48% sobre el total; partes electrónicas para procesadores de datos con una participación de 2,22%; seguido de partes y accesorios para procesadores de datos con 1,57%; medicamentos compuestos de productos mezclados y si mezclar para propósitos terapéuticos o profilácticos con 1,44% y gas oils de petróleo con un 1,43%, entre otros. Los diez principales productos exportados por Holanda concentran el 14,15% del total.

Tabla 4. Principales productos de Exportación

Posición	Producto	US\$ (FOB) 2005	US\$ (FOB) 2006	PART.(%) 2006
27090090	ACEITES DE PETROLEO Y ACEITES OBTENIDOS DE MINERALES BITUMINOSOS	-	11.469.204.421	2,48
84733010	PARTES ELECTRONICAS PARA PROCESADORES DE DATOS AUTOMATICOS O PARA OTROS PROCESADORES DE LA PARTIDA 8471	8.755.537.162	10.258.191.034	2,22
84733090	PARTES Y ACCESORIOS PARA PORCESADORES DE DATOS AUTOMATICOS O PARA OTRAS MAQUINAS DE LA PARTIDA 8471	5.540.591.782	7.236.347.440	1,57
30049019	MEDICAMENTOS COMPUESTOS DE PRODUCTOS MEZCLADOS O SIN MEZCLAR PARA PORPOSITOS TERAPEUTICOS O PROFILACTICOS.	5.559.312.228	6.674.535.463	1,44
27101941	GAS OILS DE PETROLEO O MINERALES BITUMINOSOS CON UN CONTENIDO DE SULFURO <= 0	4.132.463.702	6.617.532.590	1,43
84718000	UNIDADES PARA PORCESADORES DE DATOS DIGITALES	4.947.877.471	5.764.409.119	1,25
84716080	UNIDADES DE ENTRADA Y SALIDA PARA MAQUINAS AUTOMATICAS DIGITALES DE PROCESAMIENTO DE DATOS	-	4.822.093.271	1,04
84713000	PROCESADORES DE DATOS	4.590.173.631	4.548.020.777	0,98
27101945	GAS OILS DE PETROLEO O MINERALES BITUMINOSOS CON UN CONTENIDO DE SULFURO <= 02% POR PESO	4.147.655.188	4.180.985.659	0,91
84716020	IMPRESORAS PARA PROCESADORES DE DATOS DIGITALES	-	3.808.535.438	0,82
	SUBTOTAL	37.673.611.163	65.379.855.212	14,15
	OTROS PRODUCTOS	368.327.043.878	396.584.592.801	85,85
	TOTAL EXPORTACIONES	406.000.655.041	461.964.448.013	100,00

Fuente: Eurostat.

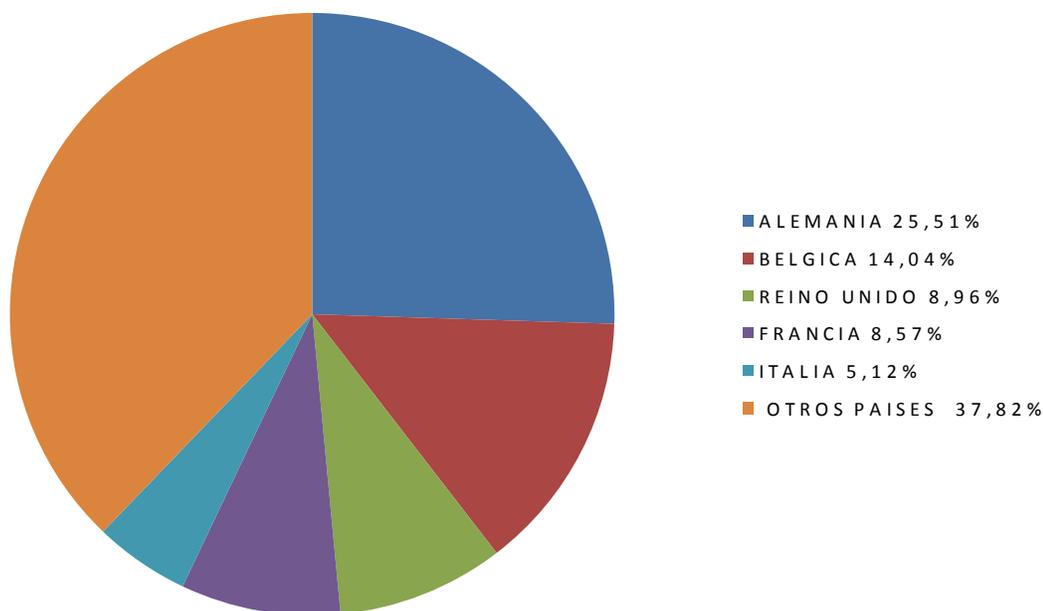
Socios de Exportación

Entre los socios de exportación de Holanda en 2006, encontramos que los países comunitarios son el principal destino de las ventas de productos holandeses. Los 10 principales socios receptores de las exportaciones holandesas fueron: Alemania con 25,51%; Bélgica con 14,04%; Reino Unido con 8,96%; Francia con 8,57%,; Italia con 5,12%; Estados Unidos con 4,40%; España con 3,63%, Suecia con 1,81%; Rusia con 1,51% y Polonia con el 1,50% concentrando el 69,13% de estos 10 en los socios europeos. Los 10 principales socios concentran el 75,04%

de las exportaciones Holandesas Colombia recibe tan solo el 0,07% de las exportaciones de productos holandeses.

Gráfica 5. Principales Destinos de las Exportaciones de Holanda.

Principales Destinos de las Exportaciones de Holanda 2006



Fuente: Eurostat.

2.2. Análisis del Intercambio Bilateral con Colombia ⁷

Tabla 5. Balanza Comercial Colombo – holandesa

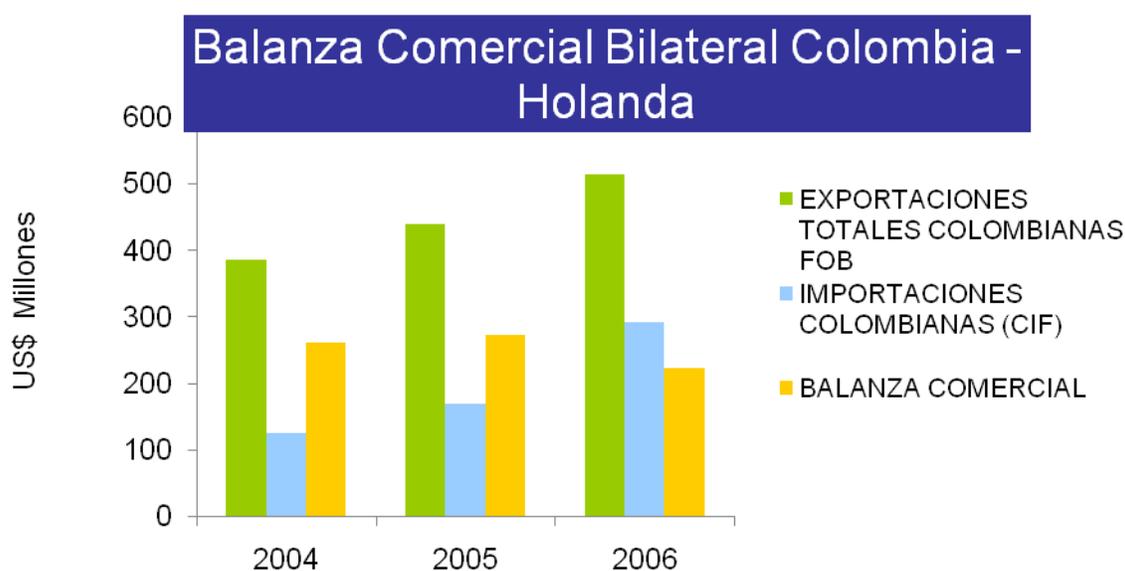
COMERCIO EXTERIOR	Millones de US\$ 2004	Millones de US\$ 2005	Millones de US\$ 2006
EXPORTACIONES TOTALES COLOMBIANAS FOB	386	440	513
1.Exportaciones Tradicionales (FOB)	351	385	83

⁷ Fuente: Departamento Administrativo Nacional de Estadística – DANE. Tomado el 01/09/07

2. Exportaciones No Tradicionales (FOB)	35	55	430
IMPORTACIONES COLOMBIANAS (CIF)	125	168	291
BALANZA COMERCIAL	261	272	223

La balanza bilateral entre Holanda y Colombia ha presentado en los últimos tres años superávit con tendencia decreciente al pasar de US\$ 261,1 millones en 2004 a US\$ 222,7 millones en 2006 para una disminución promedio anual de 7,20%. Para el año 2006, la disminución respecto al año anterior en un 18,09%.

Gráfica 6. Balanza Comercial Colombo – holandesa.



Fuente: DANE

2.2.1. Exportaciones

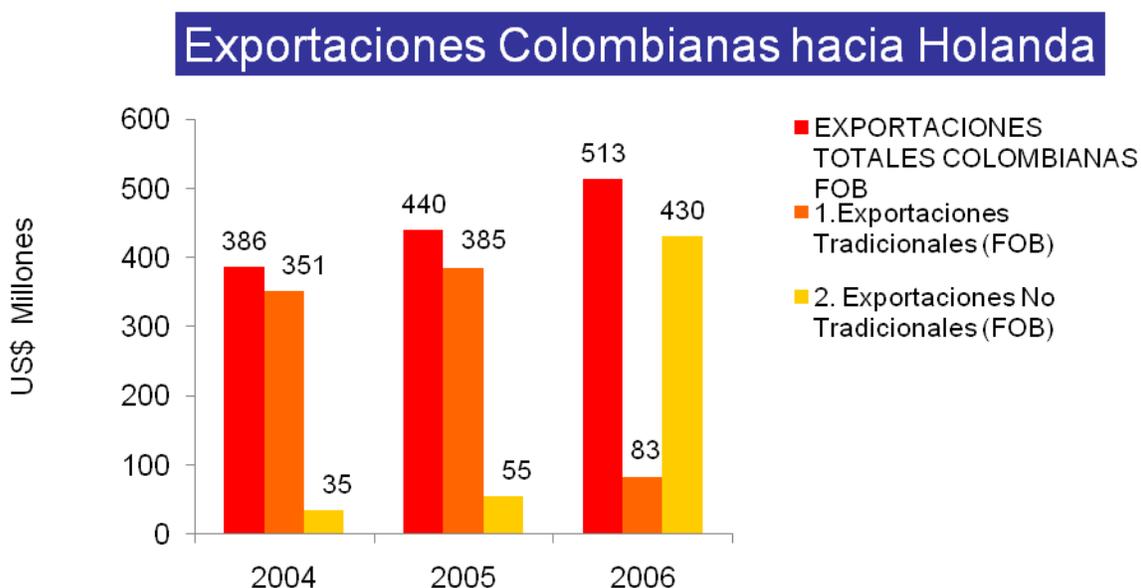
Las exportaciones totales colombianas hacia Holanda han presentado una tendencia creciente en los últimos tres años, al pasar de US\$ 386,2 millones en 2004 a US\$ 513,3 millones en 2006, con un incremento promedio anual de 15,39%. En 2006, las exportaciones registraron un incremento cercano al promedio, 15,39%, frente al año anterior.

Las exportaciones de productos tradicionales, presentaron en los últimos tres años un decrecimiento promedio anual de 36,39%, al pasar de US\$ 351,2 millones en

2004 a US\$ 513,3 millones en el último año, concentrando el 16,23% de las exportaciones totales hacia Holanda.

Las exportaciones de productos No Tradicionales por otro lado han mantenido una tendencia creciente y presentaron un incremento promedio anual de 440,53% en los últimos tres años al pasar de US\$ 35 millones en 2004 a US\$ 430 millones en 2006. En el año 2006, registraron un aumento de 686,17% frente al año anterior y concentran el 83,77% del total exportado hacia Holanda.

Gráfica 7. Exportaciones colombianas hacia Holanda.



Fuente: DANE

Productos de exportación

Entre los principales productos exportados hacia Holanda en 2006 encontramos: Hullas térmicas con una participación de 77,91% frente al total exportado; los demás cafés sin tostar ni descafeinar con 5,86%; desperdicios y desechos de níquel con el 3,72%; uchuvas (uvillas) (physalis peruviana, frescas con 1,47%; los demás claveles frescos con 1,45%, entre los más importantes. Se destaca el crecimiento en las exportaciones de productos como banano cuyo aumento frente al año 2005 fue del 9538% y el decrecimiento en las exportaciones de claveles miniatura cuya exportación disminuyó en un 17,76% frente al 2005.

Tabla 6. Principales productos exportados a Holanda

Posición	Producto	US\$ FOB 2005	US\$ FOB 2006	Part % 2006
2701120010	HULLAS TERMICAS	360.400.766	399.901.553	77,91
0901119000	LOS DEMAS CAFES SIN TOSTAR, SIN DESCAFEINAR	21.805.846	30.075.515	5,86
7503000000	DESPERDICIOS Y DESECHOS, DE NIQUEL	14.215.940	19.088.922	3,72
0810905000	UCHUVAS (UVILLAS) (PHYSALIS PERUVIANA) FRESCAS	6.787.723	7.529.954	1,47
0603101900	LOS DEMAS CLAVELES FRESCOS, CORTADOS PARA RAMOS O ADORNOS	7.180.049	7.439.317	1,45
0803001200	BANANAS O PLATANOS FRESCOS DEL TIPO CAVENDISH VALERY	75.865	7.312.114	1,42
1804000000	MANTECA, GRASA Y ACEITE DE CACAO	3.484.641	4.335.008	0,84
7204210000	DESPERDICIOS Y DESECHOS DE ACERO INOXIDABLE	1.845.975	3.990.720	0,78
8517500000	LOS DEMAS APARATOS DE TELECOMUNICACION POR CORRIENTE PORTADORA O TELECOMUNICACION DIGITAL	-	3.514.808	0,68
603101100	CLAVELES MINIATURAS FRESCOS, CORTADOS PARA RAMOS O ADORNOS	3.416.393	2.809.490	0,55
	SUBTOTAL	419.213.198	485.997.401	94,68
	OTROS PRODUCTOS	20.490.983	27.299.432	5,32
	TOTAL EXPORTACIONES	439.704.180	513.296.832	100,00

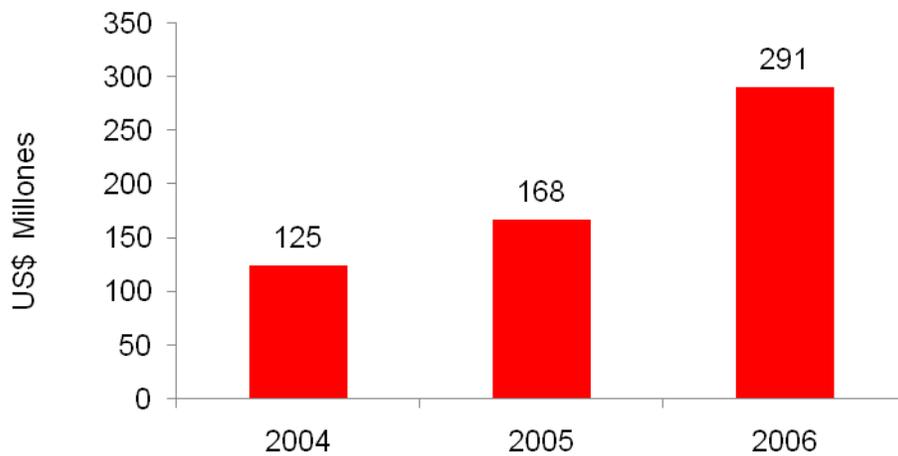
Fuente: Departamento Administrativo Nacional de Estadística – DANE.

2.2.2. Importaciones

Las importaciones han registrado un comportamiento creciente durante los tres últimos años, presentando un crecimiento promedio anual de 56,53% al pasar de US\$ 125 millones en 2004 a US\$ 291 millones en 2006, sin embargo, para este último año el aumento fue del 73,18% con respecto al año anterior.

Gráfica 8. Importaciones colombianas provenientes de Holanda.

Importaciones Colombianas desde Holanda



Fuente: DANE

3. LA UNION EUROPEA ⁸

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

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

Objetivos de la Unión Europea

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

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

⁸ Fuente: Página Institucional de la Unión Europea www.europa.eu.int Tomado el 02/10/2007.

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

4. ACUERDOS COMERCIALES⁹

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

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

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

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

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

- acuerdos no preferenciales, en los que el tratamiento arancelario es el de Nación Más Favorecida; caso de EEUU, Japón, Canadá, Nueva Zelanda, Australia y Corea, que buscan fortalecer los lazos comerciales a través de partenariados que limiten la aparición de conflictos. (Acuerdos Marco de Cooperación Económica y Comercial o Acuerdos de Colaboración y Cooperación).

⁹ Fuente: Ministerio de Industria, Triunfo y Comercio de España, Comisión Europea, Página Institucional de la Unión Europea www.europa.eu.int. Tomado el 25/10/07.

- y acuerdos preferenciales, que otorgan ventajas comerciales superiores al trato NMF, entre los que cabe realizar la siguiente diferenciación a tenor de su principal objetivo:

- Consolidar el mercado único europeo (EEE)
- Promover la ampliación al Este de la UE (Acuerdos Europeos o Acuerdos de Asociación)
- Reforzar la estabilidad económica y política del área mediterránea (Acuerdos de Asociación Euromediterráneos)
- Fortalecer la integración comercial y económica con Latinoamérica y con otras áreas geográficas (Acuerdos de Asociación con México, Chile, Sudáfrica,...)
- Establecer relaciones especiales con los territorios de ultramar o países ACP. Los Acuerdos de Asociación Económica o EPAS consisten básicamente en una ZLC compatible con la OMC, completada con otras medidas de acompañamiento, básicamente ayuda técnica y financiera que les prepare y facilite la adaptación.

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

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

- la creación de una ZLC de mercancías (desarme arancelario)
- Servicios: las partes suelen comprometerse a crear una ZLC de servicios progresiva de conformidad con el capítulo V del GATS para evitar tener que extender los beneficios obtenidos al resto de miembros de la OMC, en cumplimiento de la CNMF. Suele extenderse a los cuatro modos de suministro: suministro transfronterizo, consumo en el extranjero, presencia comercial y presencia de personas físicas.
- Inversiones: se mejoran las condiciones de establecimiento, salvaguardando los derechos y obligaciones de otros acuerdos bilaterales (APPRIS) o multilaterales, y se suscribe el principio de libre convertibilidad y transferencia en materia de pagos corrientes y movimientos de capital en conformidad con los compromisos asumidos con las IFIS y en determinados casos con salvaguardias.
- Propiedad intelectual: este capítulo puede ir más allá del Acuerdo sobre Aspectos de los Derechos de Propiedad intelectual de la OMC. Se conoce como Acuerdo ADPIC+ en el caso chileno.

- Contratación pública; dado que el Acuerdo de Contratación Pública de la OMC es plurilateral, no es obligatorio para los miembros de la OMC, este capítulo cobra especial importancia en el caso de que el país tercero no sea signatario del citado acuerdo.
 - Acuerdos de carácter sectorial y preferencial en materia de acceso al mercado de determinados productos.
 - Facilitación de comercio: se establecen procedimientos aduaneros rápidos a fin de disminuir los trámites burocráticos en frontera.
 - Protocolo de normas de origen, ya que las concesiones mutuas realizadas entre las partes únicamente son aplicables a los productos originarios de las mismas.
 - Solución de diferencias: se introduce un mecanismo bilateral complementario al existente en la OMC para facilitar la solución de los conflictos bilaterales que surjan como consecuencia de la aplicación del Acuerdo y que se diferencia del multilateral en que sus plazos son más breves y no existe posibilidad de apelación.
 - Compromiso de tratar de evitar en lo posible la adopción de medidas no arancelarias e instrumentos de defensa comercial con el objetivo fundamental de reducir al máximo los obstáculos comerciales, y así, facilitar e incrementar el comercio de mercancías entre ambas partes.
- Sin embargo, la OMC exige que los acuerdos regionales preferenciales cumplan unos determinados requisitos (art 47GATT):
- que el acuerdo afecte a lo esencial de los intercambios comerciales. Este criterio se suele entender como que al menos el 90% del comercio quede libre de aranceles y restricciones
 - que no suponga la elevación de la protección frente a terceros
 - que los terceros países que se puedan ver perjudicados puedan solicitar compensaciones.

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

4.1. Asociación Europea de Libre Comercio AELC (EFTA)

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

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

La primera ampliación de la CE supuso ya la adhesión de ciertos miembros de la EFTA (Reino Unido y Dinamarca) y, con ese motivo, se estableció progresivamente una ZLC para los restantes países de la EFTA. La realización posterior del Mercado Único llevó a dichos países a buscar fórmulas de participación en el mismo, que desembocaron en la creación del Espacio Económico Europeo (EEE) por el Tratado de Oporto de 1992 .

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

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

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

4.2. Asociación Europea con los Balcanes

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

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

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

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

Adicionalmente, el Consejo Europeo de Salónica de junio de 2003, con el fin de fortalecer el Proceso de Integración en la UE de los países de esta zona, decidió la elaboración de unos nuevos Acuerdos de Partenariado o Asociación Europea con cada uno ellos.

4.3. Comunidad de Estados Independientes (CEI)

Las relaciones bilaterales entre La UE y los países de la CEI (CIS por su siglas en inglés) (establecida por un tratado firmado en Rusia en 1991, por Rusia, Bielorrusia y Ucrania. Posteriormente, se adhirieron el resto de países que formaban la antigua URSS, exceptuando los Países Bálticos.) Se ha llevado a cabo a través de la negociación de Acuerdos de Colaboración y Cooperación ó ACC (En inglés Partnership & 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 disfrutan 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 ¹⁰

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 azucarados¹.

¹⁰ Fuente: Exportar a la Unión Europea, CBI.

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 ¹¹

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

¹¹ Fuente: Documento: Europa exige Trazabilidad a los alimentos, Proexport – Colombia. 17/05/2005.

como Colombia. En primer lugar, y a **partir del 1° de enero de 2005**, se están haciendo exigibles los requisitos en materia de **Trazabilidad**, con lo cual los exportadores de alimentos y piensos (alimentos para animales) deberán implementar en sus compañías sistemas de rastreo para los productos a lo largo de la cadena alimenticia. En segundo lugar, y a partir de 2006, se harán exigibles las normas de higiene para alimentos y piensos, que en la práctica significa que todas las empresas de alimentos y piensos deben contar con sistemas HACCP.

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

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

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

5.3.4. Productos alimenticios

El Hazard Analysis Critical Control Point (HACCP) se aplica para la industria de alimentos. La Directiva de la UE sobre Higiene en los productos alimenticios

(93/43/EC), que se aplica desde Enero de 1996, establece que las compañías de alimentos deben identificar cada etapa dentro de sus actividades, en donde se establezca los procedimientos seguridad establecidos para el manejo de los alimentos, en cuanto al proceso, tratamiento, empaque, transporte distribución y comercialización de los mismos.

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

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

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

5.3.5. Medio Ambiente

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

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

Control de residuos de envases y embalajes

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

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

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

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

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

Estándares para la gerencia medioambiental

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

Etiqueta ecológica

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

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

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

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

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

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

5.3.6. Responsabilidad Social

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

Códigos de conducta

La responsabilidad ética, integral y social en los negocios, se ha convertido en un factor determinante para las organizaciones, lo que conllevó en 1997, a la creación

del código de conducta por parte de la Unión de Textileros Europeos (ETUF-TCL) y organizaciones patronales (EURATEX). En este acuerdo se incluyeron las premisas del ILO, participando el 70% de las empresas europeas en este sector.

SA 8000

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

Etiqueta del comercio Justo

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

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

5.4. Tarifas

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

Para conocer la tarifa de IVA de consulte:

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

Introduzca el código arancelario del producto de interés, el país de origen

(Colombia), el país destino (Países Bajos - Holanda) 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 ¹²

6.1. Distribución

Los dos socios comerciales que con más frecuencia se usan para acceder al mercado de los Países Bajos son el importador/mayorista y el agente; el primero en particular domina el panorama. Actualmente, entran en los Países Bajos por este canal de distribución alrededor del 80% de las importaciones procedentes de países en desarrollo.

Sin embargo, la selección del socio comercial dependerá en gran medida del producto y de los servicios que de él se esperen. Mientras que se puede elegir un agente por limitarse a hacer de mediador entre vendedor y comprador, recibiendo el pago de sus servicios en forma de comisión, es posible, al igual, preferir al importador/mayorista porque éste compra el producto directamente además de poder ofrecer servicios de promoción adicionales. Al entrar al mercado a través de agentes o importadores mayoristas es importante establecer una relación de largo plazo.

También puede recurrirse a un corredor o intermediario en la compraventa. Se presentan casos en que un corredor holandés que compra un producto colombiano y lo revende por ejemplo en el mercado Americano, ya que el holandés es conocido como trader por excelencia.

Hay que tener en cuenta que la selección de un canal determinado, a menudo implica la exclusión automática del resto. No se puede mantener relaciones comerciales con unos grandes almacenes o combinación de compra, y a la vez introducir en el mercado la misma línea de productos por medio de un importador/mayorista.

¹² Fuente: Exportar a la Unión Europea. CBI.

Prácticas similares son (generalmente) inaceptables para los socios comerciales holandeses y acaban teniendo repercusiones negativas en las operaciones de exportación.

En Holanda se ha producido una reducción en la cadena de comercialización. Las principales tendencias hoy en día son la integración vertical, el etiquetado privado, y la cogarantía.

Integración Vertical

Durante los años 1980 se puso en marcha una tendencia por la que cada vez más grandes almacenes y combinaciones de compra, compran sus productos directamente al fabricante. Esta integración vertical ha eliminado una serie de intermediarios, convirtiendo a los que han permanecido en empresas más grandes y más fuertes económicamente. Los grandes almacenes y las combinaciones de compra mayores, han visto la manera de reducir los costes enormemente usando sus propios departamentos de importación. La unificación de la UE, a principios de los años ochenta contribuyó a la consolidación de este fenómeno. La supresión de fronteras dentro de la UE ha significado que las grandes compañías y cadenas comerciales que han abierto sucursales en otros estados miembros de la UE, se puedan beneficiar de economías de escala significativas. Los departamentos de importación pueden aumentar sus beneficios mediante la compra de unidades en grandes volúmenes. Del mismo modo, un gran número de mayoristas del ramo de la importación, ha ampliado su campo de operación.

Etiquetado Privado

Junto con la emergencia de la integración vertical tuvo lugar la implantación de otra tendencia; el incremento del etiquetado privado. Cada vez con más frecuencia, grandes minoristas, como grandes almacenes, supermercados y cadenas de bricolaje con nombres establecidos en el mercado, acordaban directamente con el fabricante la colocación de sus marcas en los productos, lo que representaba, una vez más, una reducción en la cadena comercial. Hoy en día las ventas de marcas de etiquetas privadas ascienden al 15% de las ventas de los supermercados holandeses. En los países vecinos de la UE la cifra puede exceder el 20 y 25%. Esto representa una simplificación considerable para aquellos exportadores de países en desarrollo que deseen promocionar una marca, y existen oportunidades genuinas en este sentido, pues se prevé la expansión de dicha práctica.

Cogarantía

Se conoce como cogarantía la cooperación a largo plazo entre fabricante y minorista en la práctica del etiquetado privado. Este tipo de cooperación empresarial está sustituyendo, cada vez con mayor frecuencia, la relación tradicional vendedor-comprador. Este fenómeno no sólo tiene importancia en el ámbito de la venta al por menor en supermercados, grandes almacenes y puntos de venta de material de bricolaje, como se ha descrito bajo el epígrafe etiquetado privado, también cuando se trata de la comercialización de productos sujetos a normativas estrictas relativas a la calidad, seguridad, salud y medio ambiente. La cogarantía se puede basar en razones puramente comerciales (abatar costes) o en razones técnicas (para cumplir las normas técnicas o de calidad).

Los fabricantes colombianos pueden encontrar grandes dificultades para cumplir las normas y reglamentaciones en vigor de Holanda, al tiempo que están sujetos a presupuestos restringidos para la comercialización y promoción de la marca. En ambos casos una cogarantía con un socio empresarial en Holanda puede ser la solución para acceder al mercado. Sin embargo, hay que tener en cuenta que la relación de cogarantía va mucho más allá que la relación tradicional vendedor-comprador. La elección del cogarante se basará primordialmente en criterios de fiabilidad, experiencia técnica, conocimiento y calidad. El precio tiene sólo importancia secundaria. Este tipo de relación es duradera y se basa en la confianza, confidencialidad y respeto mutuo. La comunicación es intensa y frecuente.

La cogarantía ha hecho ya grandes incursiones en las industrias electrónicas, farmacéuticas, alimentarias y de confección.

Representación física

En lugar de trabajar a través de un agente, importador/mayorista o de un cogarante el exportador puede también considerar la posibilidad de instalarse físicamente en el mercado. Holanda ofrece diferentes fórmulas; se puede proceder abriendo una sucursal con instalaciones para almacenamiento, hacer uso de los centros de distribución ya existentes, o de compañías de almacenamiento (con o sin servicios de gestión como ejecución de pedidos, empaquetado y reempaquetado, tramitación de documentos, facturas, etc.), o se puede llegar a acuerdos especiales con una compañía de almacenamiento, o un consignatario a fin de diseñar una fórmula a la medida. Sin embargo, la representación física en el mercado en general, y la última opción enumerada en particular, no son fórmulas que merezcan ser recomendadas a los fabricantes recién llegados al mercado europeo.

En general, se aconseja abordar la entrada al mercado a través de agentes o importadores/mayoristas, y evitar aquellas vías que impliquen mayor riesgo hasta que no se haya ganado cierta experiencia. No obstante, es aconsejable estudiar

con detenimiento las diferentes opciones que existen para acceder al mercado, antes de iniciar cualquier tipo de acción. No existe ninguna regla fija al respecto y mucho depende del producto, el volumen de ventas, el conocimiento del que se disponga y las estrategias a corto y largo plazo.

6.2. Técnicas de Mercadeo

El correo directo, las visitas personales y la participación en ferias son de vital importancia. Sin embargo el importador holandés en su mayoría desea conocer los detalles del exportador y una muestra física de su producto antes de aceptar visitas personales. Para estos efectos se recomienda la verificación por conducto de las embajadas, de las direcciones obtenidas en bases de datos antes de las visitas o envió de correo por parte del exportador.

De igual forma es pertinente enviar información periódica sobre los productos y no presentarse de sorpresa para ofrecerlos.

La gran mayoría de los exportadores eligen un importador/mayorista o agente como el intermediario más adecuado para acceder al mercado. La promoción se produce en dos fases; en primer lugar dirigida al agente o importador/mayorista, para luego a través de éstos, centrarse en los otros componentes de la cadena comercial.

Para establecer contacto con intermediarios comerciales, el exportador de bienes industriales y de consumo dispone de tres instrumentos que, combinados y utilizados de manera eficiente, representan la llave de entrada al mercado. Los instrumentos son el correo directo, las visitas personales y la participación en ferias de muestras. El correo directo se elige a menudo como forma de contacto inicial, aunque su uso es correcto no se puede sobre estimar su eficacia. Hoy en día padecemos todos, una inundación de correo directo. Por lo tanto éste deberá ir siempre ligado a acciones de insistencia, que pueden ser, o bien una llamada telefónica o una visita personal. Lo que es más, se aconseja no confiar demasiado en las direcciones obtenidas en bases de datos ya que éstas quedan rápidamente desfasadas.

Las visitas personales y las ferias de muestras no sólo permiten al exportador promocionar su producto y establecer contactos profesionales, también le brindan la oportunidad de hacer un análisis del mercado in situ. Se recomienda no desestimar un estudio adecuado previo de los posibles socios comerciales y ferias de muestras, pues es esencial a fin de dirigirse de forma eficaz al público justo, en el lugar y momentos adecuados.

Un aspecto al que, en ocasiones, los exportadores extranjeros no prestan la

atención necesaria y que tiende a perjudicar gravemente la campaña de promoción es que una acción de insistencia, sistemática y a tiempo, de la campaña de promoción, es indispensable y constituye una actividad de promoción en sí misma. Se han dado casos en que los contactos establecidos en, por ejemplo, una feria de muestras, son suspendidos por causa de un plan complementario descuidado. Dilación en la respuesta, o la ausencia total de respuesta a las solicitudes de información de un comprador potencial, pueden dar, en cuestiones de días, al traste con el trabajo de meses.

7. FORMA DE ORGANIZACIÓN DE LOS NEGOCIOS

7.1. *Contratos de distribución, agencia, comisión y franquicia*

- **Agentes:** Es importante que el exportador colombiano contrate a un agente en los Países Bajos, y que firme un contrato de agenciamiento internacionalmente aceptado. Por el tamaño, localización y naturaleza altamente competitiva del mercado, los agentes holandeses siempre buscan exclusividad. Estos agentes prestan adicionalmente el servicio de distribución hacia el resto de Europa, asesorando a los exportadores en logística, adaptación de producto e inventarios.
- **Franquicias:** Es un esquema regulado por varias normas en Holanda y que presenta excelentes resultados en el campo de las ventas al detal.
- **Mercadeo Directo:** La tendencia de los grandes almacenes está cambiando por la de pequeñas tiendas que manejan grandes volúmenes a bajo costo. Los esquemas diferentes a estos, como ventas por correo y televisión no son muy usados.
- **Oficina:** En general los tipos de compañía que existen son los mismos que en Colombia. Debido a las implicaciones y trámites legales que supone cada tipo, es aconsejable asesorarse de las empresas especializadas que ofrecen este servicio en Holanda.

7.2. *Formas de cooperación empresarial*

Dentro de los programas de Cooperación al Desarrollo existe un programa especial de estímulo del sector privado. Las relaciones bilaterales entre Colombia y Holanda también pueden gozar de las ventajas que ofrece este programa el cual comprende las siguientes posibilidades:

Oret/Miliev

Este programa consiste en donaciones de gobierno a gobierno, cuyo propósito es financiar (parcialmente) la compra de bienes de capital, servicios o ejecución de obras en Holanda. También permite la financiación de proyectos en el área del medio ambiente.

El enfoque primordial de este mecanismo es contribuir al desarrollo económico y social de un país y que tenga un efecto positivo para el empleo y el medio ambiente, de una manera sostenible. El gobierno Holandés se reserva el monto de la contribución y toma la decisión de acuerdo a un estudio que se le hace a cada caso. De igual forma, la aprobación final de los préstamos Oret debe someterse a aprobación de la Comunidad Europea.

Las solicitudes deben ser presentadas por las empresas neerlandesas ante el Ministerio de Relaciones Exteriores en La Haya.

PAH - Programa Asesores Holandeses

El PAH es una organización independiente que envía asesores senior, los cuales generalmente se han retirado anticipadamente del trabajo o están jubilados, a empresas o instituciones con el fin de transmitir sus conocimientos y experiencias.

Muchos de estos empresarios ya han trabajado en los países donde PAH es activa y están al corriente de las circunstancias y costumbres locales. A través de un asesoramiento directo y personal a las empresas e instituciones, PAH quiere contribuir al desarrollo de una economía de mercado social, incrementar el empleo y mejorar las técnicas de producción. Para esto PAH dispone de asesores senior especializados en casi todas las áreas: agricultura, industria y comercio, sanidad, management y servicios públicos. En Latinoamérica la duración de la asistencia es de siete semanas con un máximo de tres meses. Las empresas que pueden participar deben ser de carácter nacional, privado o estatal. El PAH ha tenido un desempeño exitoso en Colombia dada la acogida que ha tenido por parte del sector empresarial e institucional local.

A pesar del éxito que ha tenido el programa en Colombia, hoy en día se encuentra temporalmente suspendido, ello debido a una negativa de viaje hacia Colombia que ha expedido el gobierno holandés. Esta última forzó a la CBI (Centre for the Promotions of imports from Developing Countries) a interrumpir el programa. Actualmente, la embajada colombiana en Holanda adelanta ante el alto gobierno Holandés las gestiones tendientes a la abolición de esta negativa.

IBTA

Programa para la promoción de inversiones y asistencia técnica en Asia, África y Latinoamérica. Este programa es promovido por el Gobierno Neerlandés cuyos fondos provienen del presupuesto para la Cooperación al Desarrollo y cuyo programa es desarrollado por la Compañía Neerlandesa de Financiamiento al Desarrollo FMO.

El programa está enfocado hacia actividades comerciales de empresas privadas (sobre todo la pequeña y mediana empresa) en países en desarrollo interesadas

en buscar una forma de cooperación con empresas de países industrializados. Esto comprende inversiones internacionales, acceso a ambos mercados y transferencia de conocimientos en los campos de manejo gerencial y tecnología. El banco FMO otorga financiamiento en la forma de subsidios y préstamos blandos para un número de actividades que comprenden:

1. Promoción de Inversiones: estudios de factibilidad, proyectos piloto y organización de misiones
2. Asistencia Técnica, manejo gerencial (management) temporal, asesoría durante un período corto, asistencia técnica y entrenamiento local.

Las sociedades pueden ser presentadas por las empresas o entidades establecidas en el país en desarrollo o por la empresa neerlandesa. Este programa también está abierto a empresas estatales siempre y cuando muestren claramente un manejo de sus operaciones independiente y comercial. Institutos de educación y de salud no entran en cuenta para el programa.

PESP

El programa de Cooperación Económica de Proyectos (Pesp) está dirigido únicamente a actividades correspondientes a la prefase de un proyecto. Es así como se financia la identificación de un proyecto, estudios de prefactibilidad y estudios de inversión. El gobierno Holandés se reserva el monto de la contribución para el préstamo.

CBI

El CBI es el Centro para la Promoción de Importaciones de países en desarrollo que desde 1971 opera dentro del marco de la política fijada por el Ministro neerlandés de Relaciones Exteriores y el Ministro para la Cooperación al Desarrollo. El CBI presta apoyo a pequeñas y medianas empresas y a organizaciones de promoción del comercio de países en desarrollo para promocionar las importaciones a la Unión Europea. También presta asesoría a empresas holandesas interesadas en contactar proveedores en el exterior. El CBI ofrece servicios de marketing para la exportación para lo cual el instituto se base en información de mercado actualizada. Estos servicios se ofrecen por medio de los Programas Integrados para la Promoción de la Exportación.

Empresas interesadas en la actividad del CBI pueden consultar la página en Internet: <http://www.cbi.nl/>

8. LEY DE INVERSIÓN EXTRANJERA ¹³

La política de inversión y comercio en Holanda, se caracteriza por ser uno de los países más abiertos en el mundo frente a este tema. Holanda es uno de los mayores inversionistas en el mundo, ocupando la posición No. 6, y se adhiere al código de inversión de la OECD. Las únicas excepciones que mantienen un tratamiento nacional, son el transporte aéreo y marítimo.

Las firmas extranjeras pueden invertir en cualquier sector económico, y obtener el mismo tratamiento que las firmas nacionales, a excepción de pocos monopolios públicos y privados como el Banco Central Holandés, Ferrocarriles Holandeses y transmisiones públicas. Adicionalmente, Holanda de acuerdo con las disposiciones de la Unión Europea, mantiene la misma política para sectores como el bancario, servicios de inversión dentro de otras áreas. Los incentivos gubernamentales, la reglamentación nacional y el acceso al mercado de capitales, mantienen políticas no discriminatorias.

El gobierno ha venido reduciendo su rol en la economía holandesa desde 1980, con reformas estructurales en áreas como la privatización, desregulación y competitividad. Sectores como el del gas y el eléctrico, ha venido liberándose para la competencia extranjera.

A pesar de los altos costos laborales de Holanda, los inversionistas extranjeros, se benefician de una política y ambiente macroeconómico estable, un alto nivel de desarrollo del sector financiero, una fuerza laboral educada, flexible y productiva y un alto nivel de calidad en su infraestructura física y de comunicaciones. Adicionalmente, se reconoce a Holanda, como un país con un clima fiscal favorable, existe una transparencia en cuanto a los impuestos para inversionistas a largo plazo.

Holanda es particularmente atractiva para el establecimiento de Sedes principales de multinacionales (el 57% se localizan en Holanda), centros de distribución, call centers, centros de servicios compartidos y centros de distribución. Sin embargo, es de anotar que Holanda ha adoptado una reforma en materia tributaria, que ha disminuido el atractivo de invertir en el país.

El gobierno holandés, otorga preferencias y apoyo, para inversiones en determinadas regiones del país. Estos incentivos son otorgados en los mismos términos tanto para los inversionistas nacionales, como extranjeros.

El programa principal de apoyo a las inversiones, por parte del gobierno, es el IPR (Investment Premium Regulation), que busca aumentar la inversión en áreas con un nivel alto de desempleo, en la región nororiental. El IPR se aplica para

¹³ Fuente: Country commercial Guide. The Netherlands.

inversiones donde por lo menos el 25% de la inversión sea capital propio del inversionista, y el apoyo va desde el 15% para la expansión de proyectos, hasta el 20% para nuevas inversiones en edificios, equipos y tierra.

La reglamentación de inversiones es administrada por la SER (Consejo Socio-Económico), que se encuentra conformado por representantes del gobierno, empresarios y trabajadores. Este consejo busca proteger los intereses de los inversionistas y de los trabajadores.

Zonas Francas

En Holanda, no existen zonas de libre comercio, en el sentido de territorios de Holanda donde se puedan procesar productos sin el pago de impuestos. Sin embargo, existen almacenadoras en lugares designados o en aeropuertos internacionales, donde los productos se encuentran en tránsito y son almacenados temporalmente bajo la supervisión de la aduana.

Requisitos e Incentivos a la inversión

No existen requisitos especiales en Holanda para calificar dentro de los esquemas de subsidios, ya sea un inversionista nacional o extranjero. No existe una obligación en la contratación de mano de obra Holandesa, o la utilización de capital local. Los subsidios consisten en rebajas de impuestos, o reembolso de los mismos.

Las compañías holandesas que invierten en países en desarrollo, a través del establecimiento de subsidiarias o la creación de joint ventures, logran apoyo en el riesgo de la inversión de capital con la NCM (Netherlands Credit Insurance Company) de acuerdo al WHI (Acto de seguridad en la Inversión), creado en 1969. Según este acto, este apoyo se otorga siempre y cuando exista un acuerdo de satisfacción con el país donde se hará la inversión, ya que se aplicaría en este país, la regulación de inversión holandesa.

9. LEGISLACIÓN LABORAL ¹⁴

9.1. Relaciones Laborales

Aproximadamente el 40% de la población profesional que trabaja dependiendo de un patrón y un salario está organizada en sindicatos. Las tres centrales sindicales holandesas más importantes son:

- La Federación de Sindicatos de Holanda (F.N.V), que la forman la Federación Holandesa de Sindicatos (de orientación socialista; siglas: N.V.V.) y la Federación Holandesa Sindical Católica (siglas: N.K.V.),
- La Federación Sindical Cristiana Nacional (de orientación protestante, siglas: C.N.V.), y
- El Consejo de Deliberación para el Personal superior y medio (sin matiz político).

Hay dos grandes organizaciones de empresarios:

- La Federación Holandesa de Empresas, y
- La Federación Holandesa de Patronos Cristianos (en la que operan unidos católicos y protestantes).

Existen además algunas organizaciones agrícolas y organizacionales de la clase media. Patronos y asalariados han fundado un organismo de consulta mutua, la Fundación del Trabajo, que desempeña un papel de importancia en la formación de la política de salarios. Otro organismo de importancia en este dominio es el Consejo Económico-Social (S.E.R), relevante organismo asesor del gobierno y del parlamento en el terreno económico-social. El SER cuenta con 45 miembros, de los cuales, un tercio (15) los nombra la Corona, otro la patronal y el tercero las sindicales. Los miembros nombrados por la Corona son expertos autónomos. La política de ingresos constituye una parte importante de la política económico-social y está íntimamente ligada a la política de las condiciones laborales, seguridad social e impuestos.

Desde 1985 es prácticamente general la semana laboral de 38 horas. La duración de las vacaciones es, como mínimo, de 15 días laborales, por lo general se conceden 23 días de vacaciones. El suplemento de vacaciones mínimo asciende al 8% del salario o sueldo y corre a cargo del empresario o patrono.

¹⁴ Fuente: Holanda en síntesis. Política Social.

9.2. Seguridad Social

La seguridad social en Holanda es muy amplia y es considerada como una importante adquisición. A continuación se mencionan de forma resumida las diversas provisiones sociales:

a. Subsidio familiar

Todo residente en Holanda tiene derecho, bajo las condiciones establecidas al respecto, al subsidio familiar a partir del primer hijo.

b. La Ley General de Vejez

Da derecho a percibir una pensión de vejez a todo el que haya cumplido 65 años de edad. Esta ley rige para todas las personas que habitan en Holanda, cualquiera que sea su profesión. El importe de la prestación para casados y solteros es diferente.

c. Pensiones

Además de la Ley General de Vejez, rigen para muchos empleados provisiones de pensión complementarias. Si una persona ha participado durante más de 1 año en el fondo (caja) de jubilación, tiene derecho a una pensión basada en las cuotas que haya abonado.

d. La ley del Fondo de Enfermedad

Según la llamada Ley del Fondo de Enfermedad todo trabajador (o persona equiparada a tal) tiene derecho a asistencia médica, farmacéutica y odontológica, así como a ser atendido en hospitales. Para ello hay que abonar una cuota mensual.

e. La Ley de Enfermedad

Asegura a los trabajadores (y personas equiparadas a tales) su paga salarial si por causa de enfermedad, accidente o deficiencia no estuviere en condiciones de trabajar. La prestación asciende al 70% del jornal durante un periodo máximo de 52 semanas. En las primeras semanas de enfermedad se paga el 100% del sueldo.

f. La Ley General de Incapacidad Laboral (AWW)

Da derecho a recibir una prestación a los residentes de Holanda que hayan cumplido 18 años y que no tengan aún 65 años de edad. Esta paga se hace

efectiva cuando tras un período de 52 semanas de incapacidad laboral se continúe teniendo un grado de inaptitud laboral de por lo menos el 25%. En caso de invalidez total, la prestación asciende al 80% de una determinada base.

Esta base es un cierto importe diario y puede ser aumentada si:

- el beneficiario de la prestación está casado y el ingreso común de los cónyuges es inferior a cierta cantidad por día
- el beneficiario no casado tiene un hijo propio o adoptivo menor de 18 años, que pertenezca a su hogar o cuyos gastos de mantenimiento corran en gran parte por su cuenta

g. La Ley sobre el Seguro de Incapacidad Laboral (WAO)

Da derecho a los asalariados y a las personas equiparadas a ellos a una prestación si, tras haber percibido durante 52 semanas una paga en virtud de la Ley de Enfermedad, continúen teniendo un grado de inaptitud laboral de por lo menos el 15%.

La cantidad del pago depende de la altura del salario o sueldo anterior y del grado de inaptitud laboral. En la mayor parte de los casos existe a la vez el derecho a paga en virtud de la Ley General de Incapacidad Laboral mencionada antes. La prestación que se concede de acuerdo con esta última ley se deduce de la que se da por la Ley sobre el Seguro de Incapacidad Laboral.

h. La Ley de Desempleo

Por la cual desde el 1 de enero de 1987 rigen nuevas normas, asegura a los trabajadores y a personas equiparadas a ellos contra el paro que se origine sin culpa suya. La prestación que se concede es del 70% del último salario devengado y se paga durante un período máximo de medio año. Para poder entrar en consideración, se tiene que haber trabajado por lo menos 26 semanas seguidas durante el año anterior al desempleo. Para poder entrar en consideración, se tiene que haber trabajado por lo menos 26 semanas seguidas durante el año anterior al desempleo.

i. La Ley General de Viudas y Huérfanos

Da derecho al pago de una prestación a viudas y huérfanos.

j. La Ley General de Gastos Extraordinarios de Enfermedad

Da derecho a tratamiento y asistencia en establecimientos para minusválidos

físicos y mentales, en enfermerías, hospitales, sanatorios y demás. Este seguro entra en vigor después de que el paciente haya permanecido un año en el establecimiento en cuestión.

k. La Ley General de Asistencia Social

Da derecho a todo holandés residente en Holanda a beneficiarse de asistencia cuando debido a circunstancias ajenas a su voluntad haya caído en una situación financiera tal que ya no esté más en condiciones de ganarse el sustento.

10. LOGÍSTICA Y TRANSPORTE ¹⁵

PANORAMA GENERAL

Desde Colombia, existe una amplia oferta de servicios marítimos directos, con posibilidades para todo tipo de carga. En el caso aéreo, se destacan los servicios cargueros, en los cuales se moviliza buena parte de la carga exportada hacia el continente europeo, gran parte del comercio que ingresa es proveniente de Estados Unidos y Asia.

Holanda es uno de los países Europeos con mayores y mejores facilidades de transporte, su ubicación, infraestructura y la variada gama de servicios marítimos y aéreos, la han convertido en uno de los principales puntos de llegada, trasbordo y distribución de la región, convirtiéndose este en la puerta de entrada de Europa y sobretodo en el centro de distribución hacia otros lugares.

Cuenta con los puertos de Ámsterdam y Róterdam, convirtiéndose estos en los centros logísticos más importantes del comercio, Róterdam, es considerado el puerto más grande del mundo, gracias a que allí entra la mayor cantidad de mercancía que tiene como destino final cualquier ciudad de Europa.

ACCESO MARÍTIMO

Holanda cuenta con una excelente infraestructura portuaria, tiene más de 40 puertos entre principales y auxiliares, una de las mayores fortalezas de Holanda es contar con los puertos de Róterdam y [Ámsterdam](#).

El reconocido puerto de [Róterdam](#), está situado al Suroeste de los Países Bajos, es un puerto frutícola, con gran experiencia en el manejo de carga e instalaciones multipropósito, en los últimos años se ha posicionado como el principal puerto europeo, cuenta con rutas directas desde los principales puertos colombianos.

En el tema de servicios desde Colombia, existen diferentes opciones para los exportadores colombianos a cualquiera de los puertos antes mencionados, desde el país se cuenta con servicios directos y aceptación de carga para todo tipo de contenedores. Sin embargo es de señalar, que desde la costa Atlántica Colombiana existe mayor oferta de servicios y menores tiempos de tránsito que desde la costa pacífica del país.

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

¹⁵ Fuente: Subdirección Logística de Exportación Proexport - Colombia. La información incluida en este perfil es de carácter indicativo, ha sido obtenida directamente de los diferentes prestatarios de servicios y deberá confirmarse al programar un embarque específico. Última revisión 26/05/2006.

ACCESO AÉREO

En cuanto a las posibilidades para acceder a Holanda vía aérea, este país cuenta con tres aeropuertos principales el [aeropuerto internacional de Amsterdam](#), el [internacional de Róterdam](#) y el [internacional de Beek](#) (en Maastricht), adicionalmente cuenta con otros aeropuertos como Eindhoven, Eschede, Groningen, los cuales cuentan con servicios aduaneros y dotación de equipos para el manejo de carga.

Actualmente, para acceder a estos destinos desde Colombia, se deben realizar conexiones, ya sea en el caribe o Francia, España o Alemania. No obstante, sólo los aeropuertos de Amsterdam y Rotterdam tienen facilidades para el almacenamiento en frío, debido a la gran cantidad de carga perecedera que se maneja en estos puertos.

Dentro de esta carga se encuentra como principal producto las flores, de gran importancia para el país dado que, Holanda es por excelencia el principal exportador de flores y plantas, lo cual lo ha convertido, en el primer país a nivel mundial con características excepcionales en el manejo de este producto, razón por la cual, el volúmen de exportaciones como de importaciones aumenta considerablemente cada año.

La capacidad de bodega de los aviones disponibles desde Colombia hacia Ámsterdam, no sólo suplen la demanda de las exportaciones hacia este país, sino que también soporta de manera significativa el transporte de exportaciones colombianas al resto del continente Europeo. La oferta de servicios aéreos directos desde Colombia a Holanda es buena, ya que diferentes aerolíneas cubren esta ruta y la mayoría de ellas tienen a Ámsterdam como principal ciudad de llegada y desde allí conectan con las otras ciudades de este país. Otras opciones la constituyen servicios con conexión en París, Londres, Madrid, así como en Miami y Memphis en Estados Unidos.

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

OTROS ASPECTOS PARA MANEJO LOGISTICO EN DESTINO

Envíos Comerciales

- 1 factura comercial.
- certificados de bienes sujetos a derechos preferenciales.
- Licencia de importación para: Bienes agrícolas, stock animales y textiles.

Muestras

- Con Valor Comercial: Los puntos de envíos comerciales
- Sin Valor Comercial: 1 factura pro forma

Transporte de Muestras Sin Valor Comercial

Se entiende por muestras sin valor comercial a aquellas mercancías que únicamente 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.

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.

LINKS DE INTERES

[Aduana Holanda](#). En esta página encontrará información requerida para tener conocimiento en cuanto a documentos necesarios para ingresar mercancías a Holanda, infraestructura, ubicación, variedad de servicios que prestan etc, su contenido se encuentra en inglés.

Holanda pertenece a la Unión Europea y estos países a partir del 1 de marzo de 2005, comenzaron a aplicar la norma internacional para medidas fitosanitarias (NIMF 15), esta medida reduce el riesgo de dispersión de plagas relacionadas con el embalaje de madera, la medida recae en: Pallets, Estibas, Bloques, Cajas y demás empaques y embalajes de madera. Es decir que los exportadores que usen este tipo de embalajes, deben conseguir la autorización NIMF 15. Para Colombia, el ICA es la entidad encargada de autorizar la marca. Conozca la norma en Español: [DOCUMENTOS DE LA FAO](#)

[Guía para exportar a la UE](#), Inglés, Francés, Español y Portugués.

11. CULTURA DE NEGOCIOS ¹⁶

Reuniones

Es necesario hacer citas previas para las citas de negocios. Los mejores meses para hacer viajes de negocios son de marzo a mayo y de septiembre a noviembre.

Puntualidad

Requisito importante

Etiqueta de Vestido

Los hombres de negocios suelen vestir traje con corbata.

Otra Información de Interés

La cultura holandesa se destaca por su organización y por su planeación. No es de sorprender que entre familiares cercanos se concierten citas con varias semanas de anticipación para realizar una visita a padres hermanos o familiares cercanos, son además enemigos de la improvisación. Es aconsejable ser muy claros de lo que se quiere desde el comienzo de la negociación para no llevarse sorpresas de último minuto, que dañen el resultado de la misma.

Los holandeses manejan muy bien los temas políticos y económicos de la actualidad mundial, los pueden tratar durante las negociaciones.

La cultura de los negocios en Holanda es compleja por las estrechas relaciones entre el gobierno y las empresas, debido a la necesidad de evitar conflictos, dada la pequeña extensión del país y su elevada densidad poblacional.

Los holandeses se consideran buenos europeos y tienden a "comprar europeo", por esto la representación local es muy importante para entrar con mayor facilidad a este mercado.

En la negociación es importante ver directamente a los ojos y no hacer movimientos circulares con la mano (tipo llamada telefónica) ya que denota locura.

El uso del inglés es generalizado y el 73% de los holandeses hablan de manera corriente uno o más idiomas extranjeros.

Se debe tener en cuenta que los holandeses son muy escépticos.

¹⁶ Fuente: National Trade Data Bank – NTDB, Guía del Mundo.

12. VIAJES DE NEGOCIOS ¹⁷

- Horario de trabajo: La semana de trabajo es de 37 horas, de lunes a viernes 8:30 am a 5:30 pm
- Días Festivos 2007

Fecha	Celebración
Enero 1	Año Nuevo
Abril 6	Viernes Santo
Abril 9	Lunes de Pascua
Abril 30	Cumpleaños de la Reina
Mayo 4 y 5	Día de la Liberación
Mayo 17	Ascensión
Junio 28	Lunes de Pentecostes
Diciembre 25	Día de Navidad
Diciembre 26	Tweede Kerstdag

Fuente: Festivales del mundo

- Infraestructura: En Holanda se encuentra ubicado el puerto de Rotterdam, el más grande del mundo, además cuenta con el aeropuerto Schiphol de Amsterdam. Las distancias son cortas, además las carreteras nacionales son excelentes y la mayoría de las ciudades cuentan con un buen servicio de transporte público (trenes, buses, taxis) y numerosos canales y ríos.
- Se recomienda planear con la debida anticipación de las citas, el transporte interno y las rutas con el fin de evitar la cancelación de citas o las llegadas tarde a las mismas.
- Proceso de Inmigración para Empresarios ¹⁸

Acuerdo Shengen. Instrucciones para visa de corta estadía, Visa de Negocios.

Una visa expedida por cualquier país Schengen permite al portador de ésta viajar libremente dentro del área Schengen, si no se expresa lo contrario en la visa. Los países Schengen incluyen a Austria, Bélgica, Dinamarca,

¹⁷ Fuente: National Trade Data Bank – NTDB. Guía Mundial de Viajes.

¹⁸ Fuente: Embajada del Reino de los Países Bajos en Bogotá. Tomado el 15/10/2005.

Finlandia, Francia, Alemania, Grecia, Italia, Luxemburgo, Países Bajos, Noruega, Portugal, España, Islandia y Suecia. Este tipo de visa no permite al portador tomar un trabajo en estos países. No hay un derecho legal para una visa. Una visa no es garantía para entrar a los territorios Schengen, la autorización final es competencia de los funcionarios oficiales de inmigración en la frontera. Una visa es expedida solamente a juicio de las autoridades de los Estados Miembros de la Unión de Países Schengen.

1. Embajada Competente:

Es la Embajada del país de su principal destino en el área Schengen

2. Aplicación para Visa

- Portadores de pasaportes aplican en persona. Aplicaciones enviadas por correo no son aceptadas y serán devueltas.

La Embajada Real de los Países Bajos se reserva el derecho de pedir al solicitante presentarse personalmente después de su llegada a Colombia.

3. Documentos para ser presentados:

- Un (1) formulario de aplicación con dos fotografías recientes de 3 cm x 4 cm. Todos los solicitantes tienen que completar detalladamente todos los puntos del formulario. Una declaración como “un buen hotel” es insuficiente e inaceptable. Los formularios de aplicación incompletos no serán aceptados
- Pasaporte, válido por lo menos 90 días después de expirar la visa. La fotografía en el pasaporte deberá reflejar la apariencia personal del solicitante
- Fotocopia de la página principal del pasaporte y de la Cédula de ciudadanía
- Certificación laboral de la empresa para la cual trabaja especificando dirección, teléfono, fax, puesto del solicitante
- Carta de responsabilidad de la empresa en la que confirmen que ellos cubrirán los gastos en los que Usted incurra, si aplica, especificando propósito de la visita, duración de la estadía e itinerario del viaje.
- Copia original del certificado de Cámara y Comercio.
- Últimos 3 extractos bancarios de la empresa.
- Invitación de la compañía en el área Schengen, declarando:
 - a) datos personales del solicitante (apellido, nombre, fecha de nacimiento)
 - b) tiempo aproximado de la estadía
 - c) propósito de la visita incluyendo un programa elaborado
- Prueba de solvencia económica del solicitante (si cubre sus propios gastos o parte de ellos)
- Reserva de vuelo
- Reserva de Hotel

- Por solicitud de la Embajada Real de los Países Bajos, documentos adicionales pueden ser solicitados.

4. Derechos:

A partir del sometimiento de la aplicación de visa, el solicitante debe pagar un derecho no reembolsable. Los derechos son entre NLG 22,04 (5,00 EUR) y NLG 110,19 (50 EUR), dependiendo del número de veces que tenga en mente entrar y la duración de la estadía. Los derechos tienen que ser pagados en pesos colombianos de acuerdo con la tasa de cambio pertinente.

5. La misión diplomática examinará si usted llena todos los requisitos para entrar a los Países Bajos. En principio, una decisión sobre su aplicación para una visa de negocios se tomará dentro del espacio de dos a cinco días laborales. En caso de haber sometido documentos de apoyo y/o información insuficiente e incompleta, la decisión será aplazada por un período de tiempo limitado para que le sea posible proveer la información adicional requerida. Si usted faltara en proporcionar la información adicional requerida, o presenta información insuficiente o incompleta, la aplicación para visa no será adelantada.
6. En caso de que la misión diplomática decida preguntar al Servicio de Visas del Ministerio de Asuntos Exteriores de los Países Bajos permiso para expedir una visa, en principio se tomará una decisión en el espacio de catorce (14) días laborales.
7. Cuando la misión diplomática reciba una recomendación positiva, usted será informado por escrito con el fin de que pueda recoger su visa en la misión diplomática.
8. Cuando la misión diplomática reciba una recomendación negativa, esta recomendación le será enviada por correo. Si usted encuentra que esta decisión se opone a sus intereses, puede presentar una petición para revisión al Ministerio de Asuntos Exteriores en el espacio de 4 semanas a la fecha siguiente en la cual la recomendación fue expedida.

La sección de visas de la Embajada del Reino de los Países Bajos está abierta de Lunes a Viernes de 08:30 AM a 11:30 AM. Para recoger pasaportes de Lunes a Jueves a las 14:30 PM únicamente y el Viernes a las 12:00 M

Para mayor información consultar:

http://www.mfa.nl/bog/asuntos_consulares/requisitos

13. EMBAJADAS Y OFICINAS COMERCIALES DE PROEXPORT.¹⁹

13.1. Embajada de Holanda en Colombia

Embajador: Frans Van Haren
Dirección: Carrera 13 N° 93-40 Piso 5º
Teléfono: 6384200
Fax. 6233020
E-mail: nlgovbog@etb.net.co

El horario de atención al público es: lunes a jueves 8:00 a.m. a 3:30 p.m.; viernes 8:00 a.m. a 1:30 p.m.

13.2. Embajada de Colombia en Holanda

Embajador: Guillermo Fernández de Soto
Dirección Groot Hertoginnelaan 14 2517 EG DEN HAAG La Haya
Teléfonos: 31 70 361-4545/4650
E-mail: elahaya@minrelext.gov.co

¹⁹ Fuente: Ministerio de Relaciones Exteriores de Colombia, Embajada del Reino de los Países Bajos en Colombia. Tomado el 01/09/07

14. FUENTES

14.1. Fuentes Disponibles en Internet

<http://www.cbs.nl/en-GB/default.htm>

Página oficial de la Oficina de Estadística de Holanda.

http://epp.eurostat.cec.eu.int/portal/page?_pageid=1090,30070682,1090_33076576&_dad=portal&_schema=PORTAL

Página de la Oficina de Estadística de la Unión Europea – Eurostat.

<http://eif.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. Presenta información sobre condiciones de acceso, perfiles de mercado, programas de capacitación, la Guía para Exportar a Europa, seleccionando la opción: Importers Section/Market info database. El registro es gratis.

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

Página de la Unión Europea. Presenta información sobre la estructura, los órganos de la Unión Europea, legislación comercial, políticas de cooperación, temas de actualidad, acuerdos y relaciones exteriores.

<http://www.taric.es>

Arancel de los veinticinco países de la Unión Europea.

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

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

<http://www.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.