

GUIA PARA EXPORTAR A REINO UNIDO



Ministerio de Comercio,
Industria y Turismo
Colombia



PROEXPORT
COLOMBIA

TABLA DE CONTENIDO

1. PANORAMA ECONOMICO Y POLITICO	5
1.1. Población y Geografía	5
1.2. Análisis de la Economía	6
1.3. Análisis del Entorno Político	10
1.4. Situación Económica de a Zona Euro.....	13
2. COMERCIO EXTERIOR	26
2.1. Análisis del comportamiento de la Balanza Comercial.....	26
2.1.1. Importaciones	27
2.1.2. Exportaciones	29
2.2. Análisis del Intercambio Bilateral con Colombia.....	33
2.2.1. Exportaciones Colombianas hacia Reino Unido	34
2.2.2. Importaciones colombianas provenientes de Reino Unido	36
3. LA UNION EUROPEA.....	37
Objetivos de la Unión Europea.....	37
4. ACUERDOS COMERCIALES	38
4.1. Asociación Europea de Libre Comercio AELC (EFTA).....	40
4.2. Asociación Europea con los Balcanes.....	41
4.3. Comunidad de Estados Independientes (CEI).....	42
4.4. Acuerdos con Países del África, Caribe y Pacífico (ACP) - Convención de Lomé ..	43
4.5. Otros Acuerdos Comerciales Regionales y Bilaterales	47
4.6. Sistema Generalizado de Preferencias (SGP).....	52
5. REGULACIONES, RESTRICCIONES Y REQUERIMIENTOS ESPECIALES	56
5.1. Regulaciones.....	56
5.2. Normas Técnicas	61
5.3. Estándares de Calidad Europeos.....	62
5.3.1. Estandarización.....	63
5.3.2. Salud y Seguridad.....	63
5.3.3. Productos Manufactureros.....	63
5.3.4. Productos Alimenticios	63
5.3.5. Medio Ambiente	64
5.3.6. Responsabilidad Social.....	66
5.4. Tarifas.....	67
5.5. Empaque y Etiquetado.....	68
5.6. Prohibiciones	69
6. MERCADEO DE PRODUCTOS Y SERVICIOS	70
6.1. Distribución	70
6.2. Técnicas de Mercadeo	71
7. FORMAS DE ORGANIZACIÓN DE LOS NEGOCIOS.....	72
7.1. Agentes, Distribuidores y socios	72
7.2. Franquicias	72
7.3. Licencias.....	72
7.4. Cómo crear una empresa ó negocio en el Reino Unido	73

8. LEY DE INVERSION EXTRANJERA.....	74
9. LEGISLACION LABORAL.....	74
10. LOGISTICA Y TRANSPORTE	83
10.1. Acceso Marítimo	83
10.2. Acceso Aéreo.....	84
10.3. Otros aspectos importantes para el manejo logístico en destino	84
11. CULTURA DE NEGOCIOS.....	86
Reuniones	86
Puntualidad.....	86
Etiqueta de Saludo.....	86
Etiqueta de Vestido.....	86
Otra Información de Interés.....	86
12. VIAJES DE NEGOCIOS	87
12.1. Comunicaciones	87
12.2. Horarios	88
12.3. Días Festivos 2007	88
12.4. Proceso de Inmigración para empresarios	89
13. EMBAJADAS Y OFICINAS COMERCIALES DE PROEXPORT.....	91
13.1. Oficina Comercial de Proexport Colombia en el Reino Unido.....	91
13.2. Embajada Británica en Colombia.....	91
13.3. Embajada Colombiana en Reino Unido	91
14. FUENTES.....	92
14.1. Disponibles en Internet.....	92
Tabla 1. Indicadores Macroeconómicos	9
Tabla 2. Balanza Comercial de Reino Unido	26
Tabla 3. Principales productos importados por Reino Unido	28
Tabla 4. Principales productos exportados por Reino Unido	31
Tabla 5. Balanza Bilateral Colombo – británica.....	33
Tabla 6. Principales productos exportados al Reino Unido	35
Gráfica 1. Balanza Comercial de Reino Unido	26
Gráfica 2. Importaciones de Reino Unido.....	27
Gráfica 3. Socios de Importación de Reino Unido	29
Gráfica 4. Exportaciones de Reino Unido.....	30
Gráfica 5. Socios de Exportación del Reino Unido	32
Gráfica 6. Balanza Comercial Colombo – británica	33
Gráfica 7. Exportaciones Colombianas hacia Reino Unido	34
Gráfica 8. Importaciones colombianas desde Reino Unido.....	36

1. PANORAMA ECONOMICO Y POLITICO

1.1. Población y Geografía ¹

Las Islas Británicas están situadas al noroeste de Europa, entre el océano Atlántico y el Mar del Norte. Gran Bretaña es la mayor de las Islas, siguiéndole en superficie Irlanda, que comprende la República de Irlanda y la provincia británica del Ulster o Irlanda del Norte. El Reino Unido de la Gran Bretaña e Irlanda del Norte está constituido por Inglaterra, Gales, Escocia (las tres sitas en la isla de Gran Bretaña) e Irlanda del Norte. Al oeste de Escocia se encuentra el Archipiélago de las Hébridas y al noroeste, las islas Orkney y Shetland.

La Isla de Man en el Mar de Irlanda y el grupo de islas situadas en el Canal de la Mancha, entre las que destacan Jersey y Guernsey, no están bajo su soberanía. Poseen sus propias asambleas legislativas y sistemas legales, aunque el Reino Unido tiene bajo su responsabilidad la defensa y las relaciones internacionales.

Los ríos más importantes para transporte de pasajeros y mercancías son el Támesis, Severn, Great Ouse, Clyde, Tay, Forth y Bann. La superficie total del Reino Unido es de 243.000 kilómetros cuadrados.

El clima en el Reino Unido es en general templado, con unas temperaturas situadas entre los -10°C y los 32°C . Viene principalmente marcado por las depresiones y sus frentes asociados que se desplazan hacia el este desde el Atlántico. Las precipitaciones, más abundantes en el oeste y el norte, se distribuyen de forma relativamente uniforme a lo largo del año.

Demografía y sociedad

El Reino Unido es el tercer país más poblado de la Unión Europea (UE), con una población total estimada a 2006² en 60.587.000 habitantes. Un 83,6% reside en Inglaterra, un 8,6% en Escocia, un 4,9% en Gales y un 2,9% en Irlanda del Norte. Tras un período de estancamiento en la década de los 70, la población del Reino Unido ha vuelto a crecer (4,4% entre 1981 y 2001), en la línea de otros países de la UE, como Alemania o Bélgica. Este crecimiento ha sido desigual, mucho más rápido en Irlanda de Norte, mientras que en Escocia la población ha disminuido. Según las últimas estimaciones la población británica llegaría a los 66 millones en 2040, para después iniciar un declive progresivo.

¹ Fuente: Nacional Trade Data Bank – NTDB. Central Intelligence Agency – CIA. Síntesis y traducción de información disponible en el Inflation Report , february 2004, del Banco Central de Inglaterra, actualizado 16/11/06.

² Fuente: Oficina de Estadísticas Nacionales del Reino Unido. <http://www.statistics.gov.uk/> Tomado el 06/09/07

La densidad demográfica en el Reino Unido es de 242 habitantes por kilómetro cuadrado, muy por encima de la media de la UE (117 habs./ km²). Inglaterra es la zona más poblada (377 habs./ km²), siendo Escocia la menos poblada (64 habs./ km²). El País de Gales y el Ulster tienen respectivamente 140 y 124 habs./ km².

Además de Londres, capital de la nación, con una población de alrededor de 7,5 millones de habitantes, las principales ciudades son: Manchester (2,58 M.hab.), Birmingham (1,01 M.hab.), Leeds (0,73 M.hab.), Glasgow (0,61 M.hab.), Sheffield (0,53 M.hab.), Liverpool (0,46 M.hab.), y Edimburgo (0,45 M.hab.).

La lengua oficial es el inglés. En el territorio de Gales se hablan tanto el inglés como el galés, siendo perfectamente válida la utilización de éste último en actividades oficiales desde 1993. En 2001 un 20,5% de la población mayor de 3 años de Gales era capaz de hablar el galés, cifra que se incrementa en el medio rural en el cuál se emplea como primera lengua. En el noroeste de Escocia una pequeña minoría habla el gaélico.

1.2. Análisis de la Economía ³

Crecimiento económico

El crecimiento de la economía británica se aceleró en el segundo trimestre de 2007, propulsada por el gasto en consumo y los servicios a empresas (especialmente los financieros). El espectacular crecimiento en los servicios de banca, legales, de contabilidad y agencias de selección de personal ha impulsado la economía británica entre abril y junio; explicando los servicios a empresas más de la mitad del crecimiento económico total. La dependencia de la economía sobre los servicios a empresas ha crecido bruscamente en los pasados 15 años, pasando de un cuarto a un tercio en 2004. Sin embargo, esta dependencia hace a Reino Unido más vulnerable a las crisis financieras, como la experimentada en las últimas semanas. Con la inestabilidad del mercado de crédito global amenazando con contraer los beneficios de los bancos y con los consumidores a la espera de sentir el pleno impacto de las cinco subidas de tipo de interés en un año, las perspectivas de crecimiento parecen enturbiarse. El gasto en consumo creció un 0,8% en el segundo trimestre, el mayor crecimiento desde el último trimestre de 2006, y los servicios a empresas, un 1,5%. La intermediación financiera, algo así como el 8% de la economía británica, creció incluso más (2,3% trimestral y 10,5%

³ Fuente: Informe de Coyuntura Económica preparado por la Oficina Económica y Comercial de España en Londres. Tomado el 03/10/07

interanual). La formación bruta de capital se debilitó cayendo un 1,1%, frenada por la inversión empresarial. El gasto público también registró un ritmo de crecimiento del 0,8% y la industria manufacturera creció a su ritmo trimestral más alto en un año (0,7%). Los últimos datos de producción manufacturera publicados el 6 de septiembre y referidos al mes de julio parecen augurar una cierta ralentización en el sector al caer inesperadamente (los analistas esperaban un crecimiento del 0,2%) la producción manufacturera un 0,3% mensual, después de haber crecido en junio un 0,1%. Este dato contrasta con la percepción de fortaleza que se desprendía tanto del informe elaborado por EEF y Grant Thornton, según el que, los pedidos y la producción de las empresas manufactureras habían alcanzado su máximo en 12 años; como de la revisión al alza del índice PMI (Purchasing Manager's Index) de julio producido por el Chartered Institute of Purchasing and Supply (CIPS) y el Royal Bank of Scotland (RBS).

Precios

El deflactor del PIB (una medida de la inflación calculada cuando se estima el crecimiento) ha sido del 3,8% en el segundo trimestre, la mayor tasa contabilizada desde 1996.

Precios de consumo: La tasa interanual CPI (Consumer Prices Index) creció en julio un 1,9% la menor tasa registrada en dieciséis meses. La tasa de crecimiento del CPI por debajo del objetivo del 2% del Banco de Inglaterra cogió por sorpresa a los analistas, que esperaban una tasa del 2,3%. La libra cayó por debajo de los 2 dólares por primera vez en siete semanas al corregir los inversores, que apostaban por una nueva subida de los tipos de interés, sus expectativas. La inflación se desaceleró al caer los precios de la alimentación, del mobiliario y de la energía (utilities).

Excluyendo energía, alimentos, alcohol y tabaco, los precios crecieron un 1,7% en julio, por debajo del 2% (el mayor nivel registrado desde marzo de 1997) del mes de junio. Mensualmente el CPI cayó en junio un 0,6%. Las empresas de suministro energético incluida Centrica Plc, la mayor empresa de suministro británica, han recortado sus tarifas después de que cayeran los precios mayoristas del gas y la electricidad. Los precios del petróleo volvieron a registrar un máximo histórico el pasado primero de agosto al alcanzar el barril los 78,77 dólares; lo que puede impedir a las empresas de suministro energético seguir bajando sus precios. Por otro lado, el daño a los cultivos, resultante de las inundaciones, puede que desencadene tensiones inflacionistas en los próximos meses. La tasa interanual RPI (Retail Prices Index) o índice del coste de la vida, referente del cálculo de las revisiones de las pensiones, salarios y rentas de alquiler, subió en julio hasta el 3,8%, retrocediendo respecto al 4,4% contabilizado en junio. Los precios de la vivienda en Londres, que han sido los que han guiado la década de boom vivida en el mercado inmobiliario británico, han caído en julio por primera vez en un año, informaba Rightmove Plc, la mayor inmobiliaria británica por Internet.

Precios de producción: El ritmo interanual al que crecieron los precios a puerta de fábrica o precios output (no corregidos de estacionalidad) se mantuvo invariable respecto a los meses de abril y mayo, pero se desaceleró ligeramente frente a junio al crecer un 2,4% en julio. El índice aumentó un 0,2% entre junio y julio, la octava subida mensual consecutiva; si bien, la menor en lo que va de año. Subieron, aunque sólo ligeramente, ocho de las diez categorías analizadas, siendo los precios de los alimentos los que más han crecido (0,5%). El núcleo de este índice, un indicador más adecuado de la tendencia de precios subyacente, aumentó un 2,3% interanual corregido y un 2,2% no corregido de estacionalidad, repuntando ligeramente sobre el mes anterior. Su variación mensual corregida de la estacionalidad creció a un ritmo del un 0,2%. Los precios de los inputs se mantuvieron en julio invariables respecto al año anterior, frente al crecimiento del 2,1% de junio. Entre junio y julio los precios de los inputs subieron un 0,5% no corregido de estacionalidad y cayeron un 0,5% corregido de estacionalidad, frente a la subida del 0,9% y del 0,6% de junio respectivamente. Su núcleo, usando datos no corregidos de estacionalidad, ha descendido un 0,5% entre junio y julio, mientras que corregido de estacionalidad cayó un 0,4%. En términos interanuales, este índice aumentó sin embargo un 1,1%, bastante por debajo del crecimiento del mes anterior (2.9%).

Mercado de trabajo

Desempleo: La tasa de desempleo según la medición ILO ha sido del 5,4% en el trimestre finalizado en junio de 2007; comparado con el 4,6% de Estados Unidos, el 6,9% de la zona euro y el 3,8% de Japón. Las cifras provisionales del Claimant Count para julio de 2007 indican un descenso en el número de solicitantes de prestación de desempleo de 99.800 personas respecto a julio de 2006 y de 8.500 personas respecto a junio de 2007, hasta alcanzar en julio un total de 855.300 trabajadores: el menor registro desde hace dos años y un 2,6% del conjunto de número de puestos de trabajo y de beneficiarios del subsidio de desempleo. Julio de 2007 es el decimoquinto mes consecutivo de desaceleración de la tasa de crecimiento interanual del Claimant Count, tras trece meses consecutivos de aceleración. El Banco de Inglaterra predice que la economía crecerá este año a su ritmo más rápido desde 2004, invitando a las compañías a contratar más personal para aliviar sus restricciones de capacidad. Un informe publicado por este banco en agosto revela que julio ha sido el mes más duro en más de dos años para contratar a nuevos empleados, pese a que el tamaño de la fuerza de trabajo se ha mantenido cerca de alcanzar un máximo.

Competitividad laboral: Los últimos datos que se disponen respecto al crecimiento interanual de la productividad y del coste laboral unitario para el total de la economía se refieren al primer trimestre de 2007 y ya se han comentado en la nota anterior. En cuanto al sector manufacturero, en junio de 2007 el crecimiento interanual de la productividad se aceleró en 20 puntos básicos pasando del 3,1% en mayo al 3,3% en junio, recuperándose ligeramente frente a la desaceleración

producida en mayo y en el primer trimestre de 2007. Los costes laborales unitarios de este sector crecieron en junio de 2007 un 0,6% interanual, frente al 1,2% del mes pasado y al 1,6% de hace un año. Desde octubre de 2006, y a excepción del mes pasado, los costes laborales unitarios habían crecido bien por debajo del 1% e incluso decrecido.

Salarios: El incremento salarial medio interanual excluyendo bonificaciones de junio ha sido del 3,5%; frente al 3,1%, si se incluyen bonificaciones; por debajo ambos del RPI de junio (4,4%), sobre el que se negocian los salarios.

Cuentas públicas

El Estado británico registró en julio de 2007 un superávit o capacidad de financiación de 6.451 millones de libras (9.561 millones de euros), un 1,0% superior a la capacidad registrada en julio de 2006 (6.385 millones de libras) así como un 192,0% superior a la necesidad registrada el mes pasado. La deuda pública neta como porcentaje del PIB para el mes de julio ha retrocedido en algo más de un punto porcentual respecto al nivel de junio, pasando del 37,5% al 36,4%. Se sigue cumpliendo, por tanto, la pauta dictada en el discurso del avance presupuestario en diciembre (2006) donde Gordon Brown afirmó que el nivel de deuda permanecería por debajo del 39% para el período que empieza en el año fiscal 2007-08 y acaba en 2011-12 y se mantiene además dentro del límite del 40% que garantiza el cumplimiento de la regla de inversión sostenible. El saldo del Sector Público sobre el presupuesto de gastos corrientes (Public Sector surplus on Current Budget), respecto al que el gobierno mide su “regla de oro”, se situó en julio de 2007 en superávit de 8.627 millones de libras, lo que supone una mejora del 6,9% respecto a julio de 2006 y de un 246,8% respecto al mes pasado. Finalmente, la inversión pública neta (Public Sector Net Investment) en julio de 2007 creció tanto en términos interanuales (29,5%) como intermensuales (91,5%), hasta alcanzar los 2.176 millones de libras.

Balanza de pagos y deuda externa

Los últimos datos de balanza de pagos disponibles se refieren al primer trimestre de 2007 y han sido comentados hace dos meses. La deuda externa ascendió en junio de 2007 hasta los 30.000 millones de dólares (1,2% del PIB).

Riesgo de no pago:⁴ AA

Tabla 1. Indicadores Macroeconómicos

Datos	2004	2005	2006
-------	------	------	------

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

Población (Millones de Habitantes)	59,8	60	60,5
Producto Interno Bruto a precios corrientes (US\$ Millones)	2.168.881	2.241.962	2.391.032
Producto Interno Bruto (Cambio % anual) a precios constantes	3,3	1,8	2,8
PIB – per cápita a precios corrientes (US\$)	36.246	37.345	39.464
Tasa de Inflación (%)	1,3	2,1	2,3
Tasa de Desempleo (%)	4,8	4,7	5,4
Tasa de Cambio (LIBRA/US\$)	0,546	0,550	0,544
Tipo de Cambio Bilateral (LIBRA/ COP)	4809,57	4216,52	4338,19

Fuentes: Oficina de Estadísticas Nacionales de Reino Unido, OANDA. Tomado el 06/09/07

1.3. Análisis del Entorno Político ⁵

No existe un impacto significativo de los procesos políticos del país sobre el clima de los negocios. El gobierno laborista y la oposición conservadora son, en general, pro-europeos con relación al papel del Reino Unido en el contexto de la Unión Europea.

El principal punto de divergencia entre el Reino Unido y la Unión Europea es el tema de la unificación monetaria, fiscal y tributaria. En la actualidad tanto expertos británicos como extranjeros, debaten sobre la sostenibilidad a largo plazo de la política del Reino Unido, en relación con la Unión Monetaria europea, por cuanto podría desviar inversiones hacia otros países que sí hacen parte de la Unión Monetaria. Por ahora, sin embargo, el Reino Unido se mantiene por fuera del grupo europeo del Euro.

El Reino Unido es una monarquía parlamentaria. Carece de una constitución escrita, pero posee un cuerpo constitucional formado por leyes puntuales, jurisprudencia y usos y costumbres. La Reina Isabel II es la actual soberana y Jefe del Estado, desde 1952. La monarquía ha perdido poder con el paso de los siglos, siendo su función en el presente más ceremonial que de contenido político. Para muchos es sólo un símbolo de estabilidad y unidad del país.

La suprema autoridad reside en el Parlamento el cual está constituido por dos Cámaras, la Cámara de los Comunes y la Cámara de los Lores. El partido que

⁵ Fuente: Informe Económico y Comercial preparado por la Oficina Económica y Comercial de España en Londres, Entorno Político. Página Oficial del gobierno de Reino Unido. Tomado el 16/11/06.

gana más escaños - aunque no necesariamente más votos- en las elecciones generales, o aquél que cuenta con el apoyo de la mayoría de los miembros de la Cámara Baja, es el encargado por la Reina de formar Gobierno. El partido de la minoría principal se convierte en la oposición oficial, con su propio líder y constituye un “gabinete en la sombra” (shadow cabinet).

Gobierno

El Reino Unido está gobernado por un Primer Ministro y un grupo de Ministros, denominados "Secretary of State" o "Minister", o pueden tener títulos especiales, como “Chancellor of the Exchequer” (Ministro de Economía). Fuera del Gabinete, los “Ministers of State” tienen el rango de Secretarios de Estado.

Las carteras ministeriales con mayor peso específico dentro del Gabinete son:

- **Home Office** (Ministerio del Interior), responsable del mantenimiento de la ley y orden público, política de inmigración y demás asuntos domésticos.
- **Foreign and Commonwealth Office**, responsable de la política exterior.

The Exchequer, Ministerio de Hacienda y el Tesoro, que se ocupa de todo lo relativo a la regulación de los impuestos y a los aspectos monetarios y financieros de la política económica. El Partido Laborista fue reelegido en el poder en las elecciones generales celebradas el 7 de mayo de 2001. En 2003 las tensiones en las filas laboristas respecto al conflicto de Irak han resultado en dos crisis de Gobierno. La primera llegó con la dimisión el 17 de marzo de Robin Cook, Líder de la Cámara de los Comunes, al mostrar su desacuerdo con la intervención de tropas británicas sin existir un consenso internacional al respecto.

Fue sustituido por John Reid, entonces Presidente del Partido Laborista. La segunda crisis la protagonizó la Ministra de Cooperación Internacional, Clare Short, al entender que se estaba marginando a la ONU en la reconstrucción de Irak. Fue sustituida por la Baronesa Amos, la primera mujer negra en acceder al Gobierno.

El 12 de junio de 2003 se llevó a cabo una importante remodelación del Gobierno cuyo alcance fue más allá de lo personal. Se suprimió la figura del Lord Chancellor, más antigua que la de Primer Ministro, encargada de la Administración de Justicia en Inglaterra y Gales. Asimismo desaparecieron los Ministerios para Escocia y para Gales. Las funciones desempeñadas en estos tres departamentos pasaron a integrarse en el Ministerio para Asuntos Constitucionales, de nueva creación, a cuyo frente se puso Lord Falconer. La representación formal de Escocia y Gales en el Gabinete pasan a desempeñarla Alistair Darling y Peter Hain respectivamente.

La Cámara de los Lores ha sido reformada por el Gobierno laborista y en la actualidad la mayoría de sus componentes (peers) son elegidos de por vida por el Parlamento, en lugar de ser cargos hereditarios. Pero la reforma se entiende todavía como inacabada, y el debate continúa sobre la conveniencia de que una mayoría de sus miembros sean elegidos directamente por el pueblo .

Durante los últimos 150 años ha predominado en el Reino Unido un sistema bipartidista. Desde 1945 bien el partido Conservador o el partido Laborista cuyo origen se remonta a la última década del siglo XIX, se han venido alternando en el Gobierno. El partido Demócrata Liberal es de reciente 1988, fecha en que el partido Liberal -fundado también durante el siglo XVIII- se fusionó con el formación; 1988, fecha en que el partido Liberal -fundado también durante el siglo XVIII- se fusionó con el partido Social Demócrata, surgido en 1981. Existen además otros partidos minoritarios, de corte nacionalista. Además de estos tres partidos que monopolizan la vida política a nivel nacional, existen dos partidos nacionalistas, el Plaid Cymru (1925) y el Scottish National Party (1934). La provincia del Ulster cuenta además con el Ulster Unionist Party 5, el Ulster Democratic Unionist Party (1971), el Social Democratic and Labour Party (1970) y el Sinn Féin.

Principales partidos políticos del Reino Unido

- Partido Laborista
- Partido Conservador o Tory
- Partido Demócrata Liberal
- Partido Ecologista (Verde)
- Partido Nacional Escocés
- Partido Nacional Gales (Plaid Cymru)
- Partidos de Irlanda del Norte:
- Partido Oficial Unionista
- Partido Democrático Unionista
- Partido Socialdemócrata y Laborista
- Sinn Féin

Desde 1945 tanto el Partido Conservador como el Laborista han ganado 8 elecciones cada uno. El Partido Conservador, de centro-derecha, gobernó el país durante 18 años consecutivos antes de ser derrotado estrepitosamente por el Partido Laborista en 1997.

1.4. Situación Económica de a Zona Euro⁶

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

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

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

⁶ Fuente: Banco de España, Informe Anual 2006. Tomado el 02/10/07.

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 ejerció el déficit fue solamente tres décimas superior al 1,3% observado en 1999 —el primer año de la Unión Monetaria—, el superávit primario fue 1,3 pp inferior, lo que indica que, en este período, no se ha hecho uso del menor gasto por intereses para mejorar la situación de las finanzas públicas. Además, la consecución de posiciones presupuestarias saneadas constituye uno de los ingredientes necesarios para hacer frente a los retos planteados por el envejecimiento de la población, cuyo impacto sobre las cuentas públicas puede llegar a ser muy pronunciado si no se toman las medidas precisas.

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

la economía (como la educación o las actividades de I+D) y el aumento de la eficiencia del gasto realizado en cada capítulo considerado individualmente, de forma que se alcancen los mismos objetivos con un volumen de recursos inferior. En los últimos años, los países de la UEM han introducido, aunque con intensidad muy distinta, según los casos, reformas tendentes a favorecer un mayor grado de utilización del factor trabajo y a fomentar el crecimiento de la productividad. Ambas variables mejoraron su comportamiento en 2006, lo que se debió, fundamentalmente, a razones cíclicas, aunque es posible que las acciones emprendidas expliquen también una parte de esta evolución. En particular, los buenos resultados registrados por la economía alemana parecen indicar que las reformas emprendidas han podido favorecer, en alguna medida, la recuperación económica.

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

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

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

determinados colectivos, tales como los parados de larga duración y los trabajadores menos cualificados y con empleos de menor remuneración, los jóvenes y los de edad más avanzada.

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

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

Con respecto a las políticas de I+D, las acciones puestas en práctica se han orientado, sobre todo, a la utilización del gasto público como palanca para impulsar el gasto privado, mediante la concesión de incentivos fiscales y ayudas directas o la promoción de iniciativas conjuntas de cooperación entre agentes públicos y privados. Además, en varios países se han creado agencias independientes de evaluación de la calidad de las instituciones investigadoras públicas y se han acometido reformas de estas últimas tendentes a condicionar en

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

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

En el terreno de las industrias de red, la relevancia de la desregulación viene dada no solo por el peso individual del sector, sino, además, por su importancia para la competitividad del resto de la economía. En general, los avances han sido limitados en los mercados de gas y electricidad, que, en una mayoría de países, siguen aquejados de un grado de competencia insuficiente que se manifiesta en elevados niveles de concentración e integración vertical y sistemas de precios regulados que mantienen el poder de mercado de los operadores dominantes. El

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

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

La aparición de riesgos al alza sobre la estabilidad de precios, en un contexto de condiciones monetarias muy holgadas y de afianzamiento de la recuperación económica iniciada a mediados de 2005, motivó que la política monetaria del área adoptara de forma gradual un tono menos acomodante en el curso del año. En todo caso, el BCE tuvo que enfrentarse a un escenario complejo, debido a la

incertidumbre existente en relación con la evolución del precio del petróleo y de sus posibles efectos adversos —directos e indirectos— sobre la inflación y el crecimiento económico del área.

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

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

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

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

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

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

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

A lo largo del pasado año y primeros meses de 2007, el tipo de cambio del euro continuó la tendencia a la apreciación iniciada a finales de 2005, hasta acumular

una revalorización en el entorno del 6% en términos efectivos nominales y de más del 10% frente al dólar y al yen. En el caso de la moneda norteamericana, tal evolución pudo venir sustentada en la creciente evidencia de fortalecimiento de la actividad económica en el área, en contraposición a los indicios de desaceleración en Estados Unidos. Por su parte, la debilidad del yen parece explicarse, al menos parcialmente, por el abultado diferencial negativo de rendimientos de los activos japoneses, que habría favorecido estrategias de endeudamiento en la moneda nipona al objeto de financiar la adquisición de activos más rentables denominados en otra divisa.

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

2. COMERCIO EXTERIOR

2.1. Análisis del comportamiento de la Balanza Comercial⁷

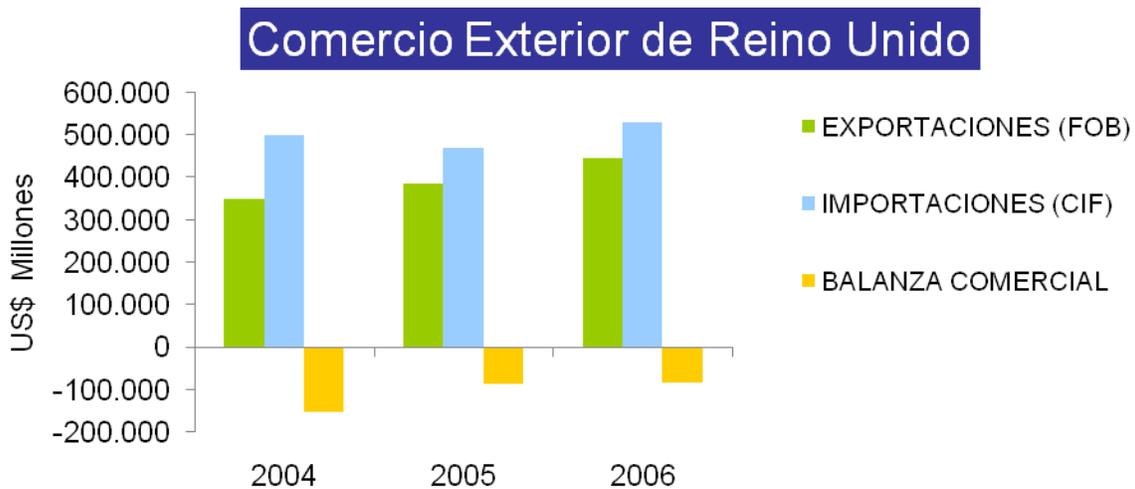
Tabla 2. Balanza Comercial de Reino Unido

COMERCIO EXTERIOR	2004 Millones US\$	2005 Millones US\$	2006 Millones US\$
EXPORTACIONES (FOB)	346.986	384.125	445.334
IMPORTACIONES (CIF)	499.163	469.352	529.227
BALANZA COMERCIAL	(152.177)	(85.226)	(83.893)

Fuente: EUROSTAT

La balanza comercial de Reino Unido presentó déficit decreciente en el período 2004 – 2006 al pasar de US\$ 152.177 millones a US\$ 83.893 millones en 2006 para un decrecimiento promedio de dicho déficit equivalente al 28,76%. En el año 2006 el déficit disminuyó en un 1,56%.

Gráfica 1. Balanza Comercial de Reino Unido



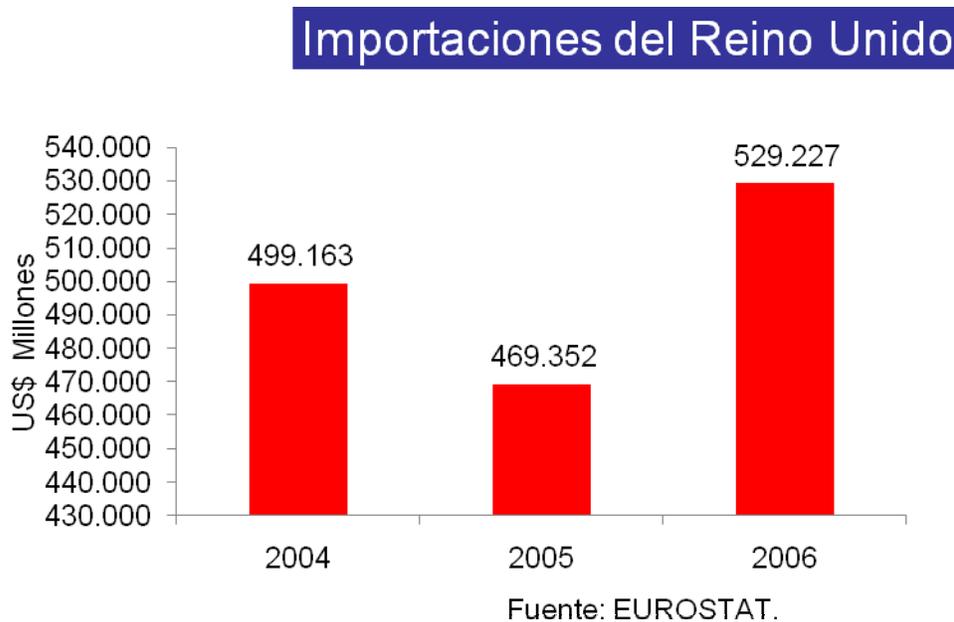
Fuente: EUROSTAT.

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

2.1.1. Importaciones

Las importaciones de Reino Unido han presentado un comportamiento creciente durante los últimos tres años al pasar de US\$ 499.163 millones en 2004 a US\$ 529.227 millones en 2006, para un incremento promedio anual de 3,10%. Para el año 2006 las importaciones registraron un incremento de 12,76% con respecto al años 2005.

Gráfica 2. Importaciones de Reino Unido



Productos de importación

Entre los principales productos importados por Reino Unido en 2006 encontramos: los demás aceites crudos de petróleo con 5,01% sobre el total importado; los demás vehículos con cilindraje mayor a 1500 pero menor 3000 cm³ con participación del 3,30%; partes y accesorios para tractores, 1,48%; y los demás vehículos de cilindrada superior a 1500 cm³ pero, inferior a 2500 cm³ con 1,54%, entre otros.

Tabla 3. Principales productos importados por Reino Unido

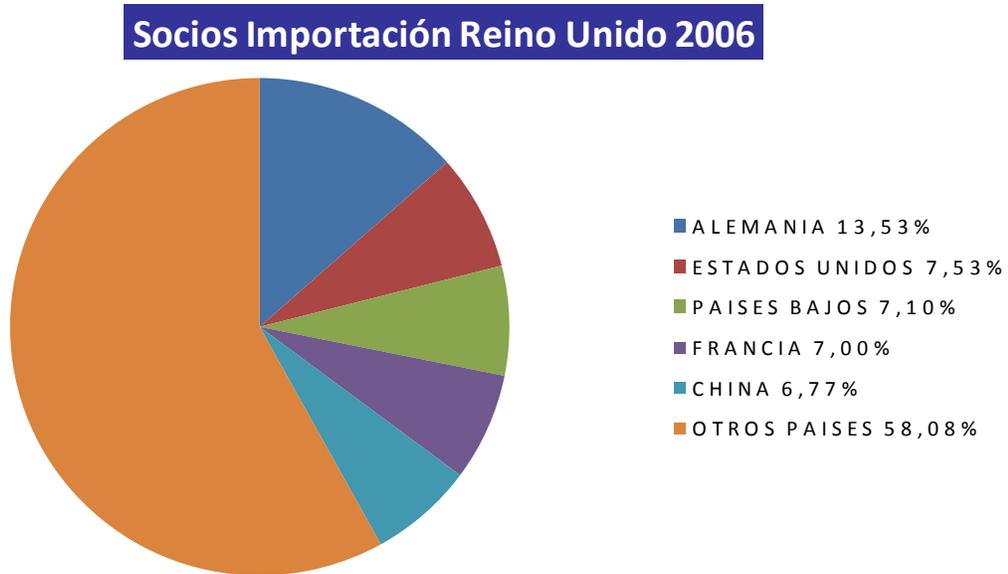
Posición	Producto	US\$ (CIF) 2005	US\$ (CIF) 2006	PART.(%) 2006
27090090	LOS DEMAS ACEITES CRUDOS DE PETROLEO O DE MINERALES BITUMINOSOS	20.954.941.218	26.497.027.397	5,01
85252020	APARATOS DE TRASMISIÓN	-	19.065.039.376	3,60
87032319	LOS DEMAS COCHES DE TURISMO Y DEMAS VEHICULOS DE CILINDRADA SUPERIOR A 1500 CM3 PERO INFERIOR A 3000 CM3.	16.711.336.068	17.466.401.964	3,30
87089998	PARTES Y ACCESORIOS PARA TRACTORES	5.712.464.869	7.807.400.020	1,48
87033219	LOS DEMAS COCHES DE TURISMO Y DEMAS VEHICULOS DE CILINDRADA SUP. A 1500 CM3 PERO INF. A 2500 CM3	7.555.338.803	7.788.012.401	1,47
71023100	DIAMANTES EN BRUTO O SIMPLEMENTE ASERRADOS, EXFOLIADOS O DESBASTADOS	6.774.225.476	6.585.572.675	1,24
84733010	ENSAMBLES ELECTRONICOS PARA MAQUINAS PROCESADORAS DE DATOS AUTOMATICAS O PARA OTRAS MAQUINAS DE LA PARTIDA 8471.	4.658.858.667	5.710.486.591	1,08
30049019	MEDICAMENTOS COMPUESTOS DE PRODUCTOS MEZCLADOS O SIN MEZCLAR PAR USO TERAPEUTICO O PROFILACTICO	4.832.117.752	5.378.160.742	1,02
27101921	JET FUEL	5.143.344.917	4.806.496.406	0,91
84713000	EQUIPOS PROCESADORES DE DATOS	3.792.975.736	4.537.527.844	0,86
	SUBTOTAL	76.135.603.505	105.642.125.416	19,96
	DEMAS PRODUCTOS	393.216.054.212	423.585.351.790	80,04
	TOTAL IMPORTACIONES	469.351.657.717	529.227.477.206	100,00

Fuente: EUROSTAT.

Socios de Importación

Entre los principales países socios de las importaciones se encuentran los socios comunitarios. Los 10 principales proveedores de importaciones para el reino Unido en el 2005 fueron: a Alemania con 13,53%, Estados Unidos con el 7,53%, Países Bajos 7,10%, Francia 7%, China con 6,77%, Noruega con 5,04%, Bélgica 4,86 %, Italia 4,26 %, Irlanda 3,58%, y España 3,56 %. Los socios Europeos concentran el 48,93% entre los principales diez socios y el total de los 10 representan el 63,22% del total importado. Colombia tan sólo participa con el 0,11%.

Gráfica 3. Socios de Importación de Reino Unido

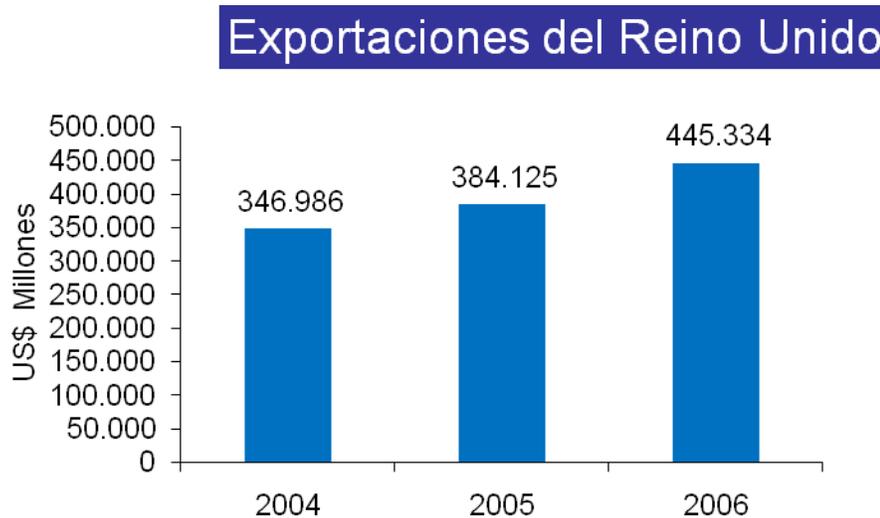


Fuente: EUROSTAT

2.1.2. Exportaciones

El comportamiento de las exportaciones en el Reino Unido ha sido creciente en los últimos tres años, pasando de US\$ 346.986 millones en 2004 a US\$ 445.334 millones representando un incremento del 13,45% promedio anual. En 2006 el crecimiento fue del 15,93%

Gráfica 4. Exportaciones de Reino Unido



Fuente: EUROSTAT.

Productos de exportación

Entre los principales productos exportados por Reino Unido en 2006 encontramos: Aparatos de transmisión con una participación de 10,76% sobre el total; aceites crudos de petróleo o de mineral bituminoso con una participación de 6,14%; medicamentos para uso profiláctico o terapéutico en un 2,90%; los demás coches de turismo y demás vehículos de cilindrada superior a 1500 cm³ en un 2,23% y diamantes en bruto o simplemente aserrados con 1,89%, entre otros.

Tabla 4. Principales productos exportados por Reino Unido

Posición	Producto	US\$ (FOB) 2005	US\$ (FOB) 2006	PART.(%) 2006
85252020	APARATOS DE TRASMISIÓN	-	41.251.455.160	10,76
27090090	ACEITES CRUDOS DE PETROLEO O DE MINERALES BITUMINOSOS	19.870.370.174	23.536.548.759	6,14
30049019	MEDICAMENTOS COMPUESTOS DE PRODUCTOS MEZCLADOS O SIN MEZCLAR PAR USO TERAPEUTICO O PROFILACTICO	10.034.393.488	11.103.169.119	2,90
87032319	LOS DEMAS COCHES DE TURISMO Y DEMAS VEHICULOS DE CILINDRADA SUPERIOR A 1500 CM3 PERO INFERIOR A 3000 CM3.	8.950.460.318	8.540.105.400	2,23
71023100	DIAMANTES EN BRUTO O SIMPLEMENTE ASERRADOS, EXFOLIADOS O DESBASTADOS	6.314.539.663	7.257.212.877	1,89
84119100	PARTES DE TURBOJETS O TURBO PROPULSORES	2.644.903.531	6.325.709.971	1,65
87032410	COCHES DE TURISMO DE DEMAS VEHICULOS DE CILINDRADA SUP. A 3000 CM3	5.588.289.640	6.246.270.260	1,63
84733010	ENSAMBLES ELECTRONICOS PARA MAQUINAS PROCESADORAS DE DATOS AUTOMATICAS O PARA OTRAS MAQUINAS DE LA PARTIDA 8471.	4.000.028.817	5.669.544.661	1,48
30049099	LOS DEMAS DE DEMAS MEDICAMENTOS ACONDICIONADOS PARA LA VENTA POR MENOR	3.926.181.367	4.692.461.221	1,22
84111280	TURBOJETS DE POTENCIA > A 132 Kn	-	4.219.023.304	1,10
	SUBTOTAL	67.696.537.766	118.841.500.730	31,00
	DEMÁS PRODUCTOS	279.133.364.805	326.492.677.406	85,15
	TOTAL EXPORTACIONES	384.125.295.514	445.334.178.136	116,15

Fuente: EUROSTAT

Socios de Exportación

Entre los socios de exportación de Reino Unido en 2006, se mantiene la misma tendencia que en las importaciones, en dónde los socios comunitarios hacen mayoría. Los 10 principales destinos de las exportaciones del Reino Unido para este periodo fueron: Estados Unidos con un 14,57% del total exportado seguido por Alemania con 10,69%; Francia con 9,22%; Irlanda con 7,60%; Países Bajos con 5,85%; Bélgica con 5,17%, España con 4,81%, Italia con 4,04% y Suecia con 2,09% y Japón con 1,81%, concentrando los países europeos el 49,47% de los diez principales socios. Colombia participa tan solo con el 0,06%.

Gráfica 5. Socios de Exportación del Reino Unido



Fuente: EUROSTAT

2.2. Análisis del Intercambio Bilateral con Colombia ⁸

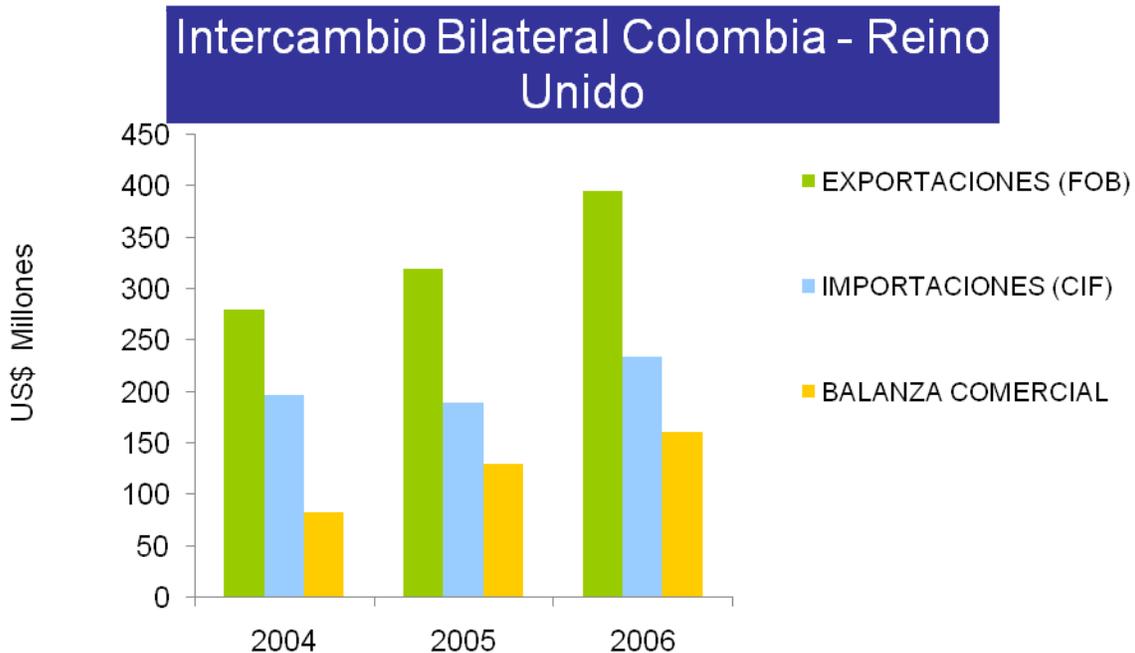
Tabla 5. Balanza Bilateral Colombo – británica

Intercambio Bilateral	Millones de US\$ 2004	Millones de US\$ 2005	Millones de US\$ 2006
EXPORTACIONES (FOB)	280	320	395
1.Exportaciones Tradicionales (FOB)	118	152	255
2. Exportaciones No Tradicionales (FOB)	162	168	140
IMPORTACIONES (CIF)	197	190	234
BALANZA COMERCIAL	82	130	161

Fuente: Departamento Administrativo Nacional de Estadísticas. (DANE).

La balanza bilateral de Colombia con Reino Unido, ha registrado un superávit creciente durante el período 2004-2006; el saldo de la balanza pasó de US\$ 82,4 millones en 2004 a US\$ 161 millones en el último año para un crecimiento promedio anual del 37,05%. En 2006 el superávit creció en un 24,20%.

Gráfica 6. Balanza Comercial Colombo – británica

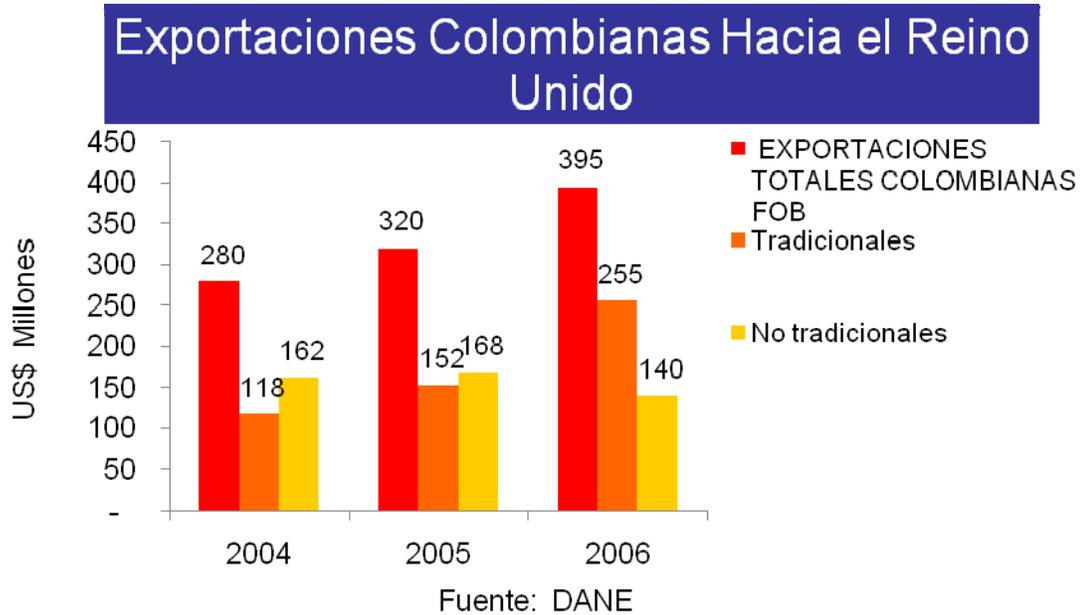


Fuente: DANE

⁸ Fuente: Departamento Administrativo Nacional de Estadística – DANE. Tomado el 06/09/07.

2.2.1. Exportaciones Colombianas hacia Reino Unido

Gráfica 7. Exportaciones Colombianas hacia Reino Unido



Las exportaciones colombianas totales hacia Reino Unido han registrado una tendencia creciente durante los últimos tres años al pasar de US\$ 280 millones en 2004 a US\$ 395 millones en el último año, para un promedio crecimiento anual del 19,22%. Para el año 2006, las ventas de productos colombianos a Reino Unido, presentaron un aumento del 23,44% frente al año anterior.

Las exportaciones de productos tradicionales aumentaron durante el período analizado el 50,94% promedio anual, mientras en 2006 el aumento fue del 67,82% con respecto al año anterior y representan el 64,67% del total exportado.

Las exportaciones de productos No Tradicionales han presentado un decrecimiento del 6,78% promedio anual en los últimos tres años. En el año 2006 las exportaciones no tradicionales decrecieron en 16,82% frente al año anterior y contribuyen con el 35,33% al total de exportaciones hacia Reino Unido.

Tabla 6. Principales productos exportados al Reino Unido

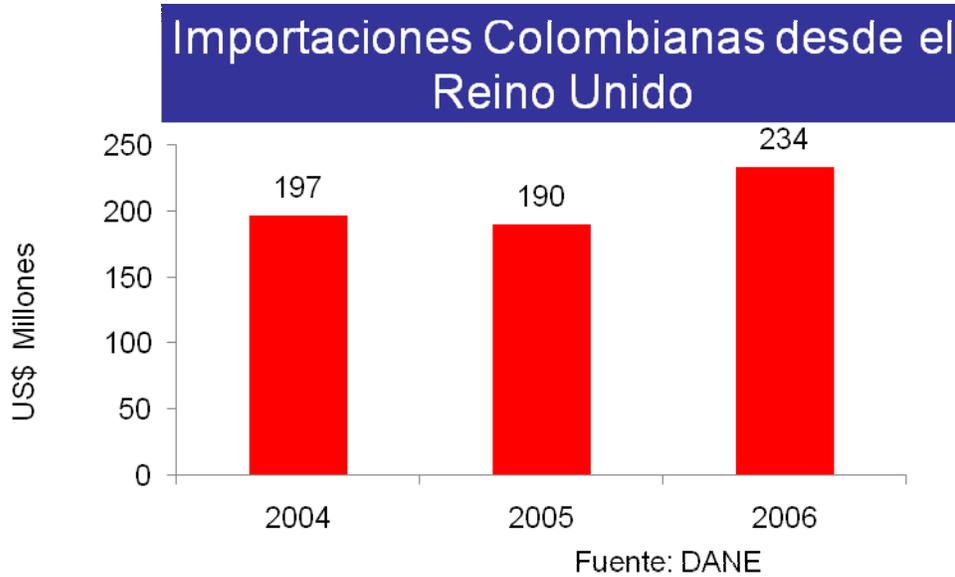
Posición Arancel	Producto	FOB(US\$) 2005	FOB(US\$) 2006	Part.(%) 2006
2701120010	HULLAS TERMICAS	107.922.383	150.164.611	38,02
2709000000	ACEITES CRUDOS DE PETROLEO O DE MINERAL BITUMINOSO	0	54.439.713	13,78
901119000	LOS DEMAS CAFES SIN TOSTAR, SIN DESCAFEINAR	44.285.624	49.621.950	12,56
1511100000	ACEITE DE PALMA EN BRUTO	35.960.227	32.237.102	8,16
2616909000	LOS DEMAS MINERALES DE LOS METALES PRECIOSOS Y SUS CONCENTRADOS	30.825.205	20.136.034	5,10
603101900	LOS DEMAS CLAVES FRESCOS, CORTADOS PARA RAMOS O ADORNOS	18.746.311	17.510.833	4,43
603101100	CLAVES MINIATURAS FRESCOS, CORTADOS PARA RAMOS O ADORNOS	12.183.559	11.172.359	2,83
2101110000	EXTRACTOS, ESENCIAS Y CONCENTRADOS DE CAFE	10.110.127	9.380.357	2,37
7112920000	DESPERDICIOS Y DESECHOS, DE PLATINO O DE CHAPADO (PLAQUE) DE PLATINO, EXCEPTO LAS BARREDURAS QUE CONTENGAN OTRO METAL PRECIOSO	5.794.036	4.797.738	1,21
603109020	ALSTROEMERIAS FRESCAS, CORTADAS PARA RAMOS O ADORNOS	2.219.153	4.303.303	1,09
	SUBTOTAL	268.046.626	353.764.000	89,57
	OTROS PRODUCTOS	51.907.023	41.198.822	10,43
	TOTAL EXPORTACIONES	319.953.649	394.962.821	100,00

Fuente: DANE.

Entre los principales productos exportados hacia Reino Unido en 2006 encontramos: hullas térmicas con una participación de 38,02%; aceites crudos de petróleo con el 13,78%; los demás cafés sin tostar con el 12,56%; aceite de palma en bruto con una participación de 8,16% y los demás minerales de los metales preciosos y sus concentrados con 5,10% entre otros.

2.2.2. Importaciones colombianas provenientes de Reino Unido

Gráfica 8. Importaciones colombianas desde Reino Unido



Las importaciones procedentes de Reino Unido, han presentado un comportamiento irregular pero con tendencia creciente en los últimos tres años, registrando un aumento promedio anual de 9,45%, al pasar de US\$ 197 millones en 2003 a US\$ 234 millones en el último año. Para 2006, las importaciones aumentaron frente al año anterior en 22,93%.

3. LA UNION EUROPEA ⁹

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

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

Objetivos de la Unión Europea

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

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

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

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

4. ACUERDOS COMERCIALES ¹⁰

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

4.1. Asociación Europea de Libre Comercio AELC (EFTA)

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

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

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

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

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

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

4.2. Asociación Europea con los Balcanes

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

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

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

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

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

4.3. Comunidad de Estados Independientes (CEI)

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

Actualmente los países de este grupo con acuerdos de este tipo en vigor son los siguientes: Armenia, Azerbaijón, 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 ¹¹

5.1. Regulaciones

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

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

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

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

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

¹¹ Fuente: Exportar a la Unión Europea. CBI. Características del Mercado, Perfil de Mercado No.12 de Reino Unido, elaborado por Inteligencia de Mercados de la Corporación Colombia Internacional – CCI. Artículo „Pintando Ropa para la Unión Europea“, elaborado por José Antonio González Carrancá, de Bancomext. 16/07/05.

productos durante determinadas épocas, con excepción de las frutas y verduras exóticas. También se imponen a los productos alimenticios azucarados.

Seguridad Alimentaria

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

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

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

Trazabilidad ¹²

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

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

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

En qué consiste la trazabilidad?

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

Qué exige el reglamento 178/02?

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

Existe legislación adicional sobre trazabilidad?

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

Qué sistema debo implementar para garantizar la trazabilidad?

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

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

Cuidado del Medio Ambiente

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

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

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

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

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

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

Regulaciones en materia de seguridad y medio ambiente

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

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

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

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

Ámbito de aplicación

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

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

Niveles máximos permitidos de colorantes azoicos

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

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

Anti-dumping

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

Licencias de importación

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

Cuotas

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

Certificado Fitosanitario

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

5.2. Normas Técnicas

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

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

5.3. Estándares de Calidad Europeos

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

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

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

5.3.1. Estandarización

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

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

5.3.2. Salud y Seguridad

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

5.3.3. Productos Manufactureros

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

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

5.3.4. Productos Alimenticios

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

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

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

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

5.3.5. Medio Ambiente

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

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

Control de residuos de envases y embalajes

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

La Directiva se transfirió a la legislación nacional de los estados miembros. Sin embargo la actual implementación de esta directiva, ha tomado diferentes formas. Se puede hacer una diferenciación entre acuerdos voluntarios y legislación.

Probablemente el mejor programa de control de residuos originados por envases en vigor en Europa es el sistema alemán grüne Punkt o “Punto Verde”.

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

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

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

Estándares para la gerencia medioambiental

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

Etiqueta ecológica

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

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

producción y transformación a hacer un uso más sostenible de los recursos naturales.

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

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

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

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

5.3.6. Responsabilidad Social

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

Códigos de conducta

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

SA 8000

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

Etiqueta del comercio Justo

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

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

5.4. Tarifas

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

Para conocer la tarifa de IVA de consulte:

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

Introduzca el código arancelario del producto de interés, el país de origen (Colombia), el país destino (Reino Unido) 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.

Empaque de alimentos

El mercado de R. Unido sigue más de cerca las tendencias del mercado de los Estados Unidos que las del resto de países europeos. Los conceptos en los que se basan las principales tendencias son cuatro: bienestar, practicidad, protección de la salud y del medio ambiente y novedad.

El concepto de bienestar ha impulsado la demanda por alimentos denominados funcionales o nutracéuticos, que se ofrecen en el mercado como alternativas saludables. Estos alimentos contribuyen a disminuir el riesgo de enfermedades cardiacas, del sistema digestivo y del sistema óseo y, en general a preservar la salud del consumidor.

De otro lado, el reducido tamaño de las familias, el ingreso de la mujer al mercado laboral y las extensas jornadas de trabajo, entre otros, ha hecho de la "practicidad del producto", en términos de menor tiempo y facilidad para prepararlo y

consumirlo, un factor de compra importante y, en ocasiones, más valorado por el consumidor que el costo. El **empaquete** es un elemento fundamental en el concepto de practicidad del producto y responde a la reducción en el tamaño de las familias porque éstas requieren empaques más pequeños y porciones controladas de producto. Reflejo de lo anterior es que el 75% de los alimentos se ofrecen en porciones personales o bipersonales. Adicionalmente, se ha tratado de dar mayor valor agregado al empaque para hacerlo más práctico para el consumidor: por ejemplo, algunos empaques han sido diseñados de tal forma que se pueden usar como recipiente para preparar los alimentos en el microondas o en cualquier otro sistema sin que pierdan su sabor característico.

5.6. Prohibiciones

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

6. MERCADEO DE PRODUCTOS Y SERVICIOS ¹³

6.1. Distribución

El Reino Unido se caracteriza por tener una gran variedad en tipos de Canales de Distribución, existen desde empresas extranjeras que tienen subsidiarias en el Reino Unido, hasta importadores especializados que compran y venden por su propia cuenta. Entre estos dos extremos están los agentes con comisión, corredores, distribuidores y mayoristas. La distinción entre los diferentes canales de comercialización, no es muy claro.

El Reino Unido representa uno de los comercios más antiguos y activos del mundo, sus importadores tienen una gran experiencia en la comercialización de todo tipo de productos. Las mayores empresas comerciales compran directamente a los proveedores extranjeros, mientras las empresas más pequeñas prefieren comprar a través de los intermediarios.

Los canales de distribución varían según el tipo de producto. El equipo Industrial como partes de maquinaria, productos de acero o hierro, o productos eléctricos, son comercializados por agentes, mientras los equipos de oficina, se venden a través de oficinas de este sector, o representantes de fabricantes extranjeros. Los productos químicos son importados por comerciantes importadores y los productos alimenticios, a través de importadores especializados

El Reino Unido se caracteriza por tener una gran variedad en tipos de Canales de Distribución, existen desde empresas extranjeras que tienen subsidiarias en el Reino Unido, hasta importadores especializados que compran y venden por su propia cuenta. Entre estos dos extremos están los agentes con comisión, corredores, distribuidores y mayoristas. La distinción entre los diferentes canales de comercialización, no es muy claro.

El Reino Unido representa uno de los comercios más antiguos y activos del mundo, sus importadores tienen una gran experiencia en la comercialización de todo tipo de productos. Las mayores empresas comerciales compran directamente a los proveedores extranjeros, mientras las empresas más pequeñas prefieren comprar a través de los intermediarios.

Los canales de distribución varían según el tipo de producto. El equipo Industrial como partes de maquinaria, productos de acero o hierro, o productos eléctricos, son comercializados por agentes, mientras los equipos de oficina, se venden a través de oficinas de este sector, o representantes de fabricantes extranjeros. Los

¹³ Fuentes: National Trade Data Bank y Overseas Trade Services.

productos químicos son importados por comerciantes importadores y los productos alimenticios, a través de importadores especializados

6.2. Técnicas de Mercadeo

Los instrumentos de mercadeo, como materiales promocionales, deben ser adecuados a las diferencias legales y culturales que tiene el Reino Unido. Agencias de publicidad y consultores de mercadeo local, pueden dar las recomendaciones adecuadas en cuanto a las mejores técnicas de mercadeo para utilizar durante el proceso de ingreso al mercado del Reino Unido. Existe una reglamentación para la publicidad en el “British Code of Advertising Practice (CAP)”.

Las técnicas de mercadeo y ventas, que distorsionen el comercio en beneficio de los proveedores y en detrimento de los competidores o usuarios final del producto o servicio, se encuentran reguladas por la Unión Europea (Competition Directorate) y por las autoridades del Reino Unido.

7. FORMAS DE ORGANIZACIÓN DE LOS NEGOCIOS ¹⁴

7.1. Agentes, Distribuidores y socios

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

El método más eficaz para entrar al mercado Inglés, es fijar un distribuidor para cubrir la totalidad del país, y posteriormente en la medida que se vaya logrando una mayor penetración del mercado, se van fijando distribuidores adicionales.

7.2. Franquicias

En aquellos segmentos de mercado en el que la franquicia es aplicable, este esquema de negocio cubre una tercera parte del mercado británico en ventas al por menor.

La industria de las comidas rápidas es la que presenta una participación en este esquema de negocio más importante, seguida de hoteles, renta de automóviles y editorial.

La oficina de Comercio Justo (OFT) es la que regula la protección al consumidor dentro del esquema de franquicia. Esta entidad busca que la franquicia no se convierta en un esquema de pirámide de ventas.

7.3. Licencias

Joint Ventures / Licencias, es una forma importante para mantener una posición competitiva en el mercado Británico. El mercadeo directo es otra forma de negocio para el Reino Unido. Los bajos costos de las telecomunicaciones transatlánticas y del correo electrónico, así como la posibilidad de uso de tarjetas de crédito, ha permitido un desarrollo importante en el Mercadeo Directo. Así mismo, el Internet es ya una herramienta de mercadeo aceptada.

¹⁴ Fuentes: National Trade Data Bank.

7.4. Cómo crear una empresa ó negocio en el Reino Unido

Establecer una oficina en el Reino Unido, es un proceso poco costoso y sencillo, se requiere el registro en el *“Department of Trade and Industry’s Registrar of Companies”*, pero se puede comenzar a operar antes de estar el registro completo, puesto que se brinda un mes de gracia a las empresas extranjeras para presentar el documento diligenciado.

Establecer una compañía subsidiaria es igualmente fácil, sin embargo se debe contar con una firma local o una cuenta local de manera que los procesos se faciliten. Un pre-registro de bajo costo puede ser comprado a agentes formadores de compañías que avalen una compañía nueva en el mercado, para poder así comenzar a comerciar inmediatamente con responsabilidad limitada.

Para ampliar información sobre organización de negocios, legislación, creación de empresas en el Reino Unido puede consultar: <https://www.uktradeinvest.gov.uk/>

8. LEY DE INVERSION EXTRANJERA ¹⁵

El Reino Unido no presenta grandes barreras al comercio, inversión extranjera o flujos de capital. Las pocas consideraciones que existen son las estipuladas por la normatividad de la Unión Europea.

El Reino Unido promueve la inversión extranjera. Una vez establecido en el país, las empresas extranjeras son tratadas sin diferenciación respecto a las empresas locales, sólo existen unos pocos sectores en los que sucede esto.

En general el staff de personas de la compañía no requiere de documentación especial para operar, sin embargo, es prudente que al menos uno de los directivos de la compañía sea residente del Reino Unido.

La existencia de políticas de largo plazo, regulación estable, acompañadas de bajas tasas impositivas y bajas tasas de inflación, hacen de este país un lugar atractivo para invertir. El gobierno de Blair, heredó una política de privatizaciones, desregulación y apoyo a la competencia que ha mantenido, salvo en el caso de su apoyo a las empresas generadoras de energía eléctrica a partir del carbón por encima de las empresas generadoras de electricidad a partir de gas.

Son pocos los impedimentos para los propietarios extranjeros, y no existen restricciones al libre flujo de capital.

9. LEGISLACION LABORAL ¹⁶

La legislación laboral del Reino Unido es un área compleja y especializada. Incluye un número considerable de disposiciones legislativas diseñadas para proteger al empleado, y los empresarios deben ser conscientes de sus obligaciones en esta materia.

ASPECTOS GENERALES DE LA CONTRATACIÓN

a) Contratos de trabajo. Reglas generales.

El contrato de trabajo está regulado por normas estatutarias ("Employment Rights Act 1996") y principios de Derecho Común "Common Law".

Este contrato comienza a surtir efecto desde el momento en que el empresario y el trabajador llegan a un acuerdo sobre los términos y las condiciones de trabajo. Si no existe, éste surgirá tan pronto como el trabajador comience a trabajar, ya que ello supone el haber aceptado las condiciones laborales ofrecidas por el

¹⁵ Fuentes: National Trade Data Bank.

¹⁶ Fuentes: Oficina Económica y Comercial de la Embajada de España en Londres. Tomado el 15/10/07

empresario.

El contrato de trabajo no necesita ser escrito, excepto en el caso de aprendizaje. En defecto de estipulación expresa, las condiciones de trabajo se regirán por la costumbre, la práctica del trabajo de que se trate y por las normas estatutarias.

La sección 1 de la ley "Employment Rights Act 1996", obliga a los empresarios a entregar al trabajador una declaración escrita de las principales condiciones del trabajo a desempeñar, dentro de los dos primeros meses a contar de la fecha de comienzo del trabajo.

Esta declaración, "written statements of particulars", debe contener los siguientes datos: nombre del empresario y del trabajador, fecha en que comienza el trabajo y el período continuado, salarios, jornada laboral, vacaciones, permiso por enfermedad, plan de pensiones, preaviso para rescindir el contrato, denominación del puesto de trabajo, convenios colectivos, lugar de trabajo y si el contrato es temporal.

Los derechos y obligaciones del empleador y del empleado dependen de la duración de lo que se denomina período de servicio continuado. Cuando no existe contrato de trabajo en vigor y la causa de su cese es una ausencia temporal del puesto de trabajo por enfermedad, maternidad o causa justificada según acuerdo, las semanas de ausencia seguirán contabilizándose a efectos del cálculo del período de servicio continuado.

Una vez que el empleado ha adquirido un derecho determinado, puede mantenerlo aún cuando se reduzcan el número de horas de trabajo.

b) Derechos y obligaciones de empresario y empleado.

I. Además de la declaración escrita, mencionada en el apartado anterior, el empresario deberá proporcionar al trabajador un informe escrito sobre el pago del salario, especificando el importe y las deducciones efectuadas. Este informe deberá emitirse el día de pago o con anterioridad al mismo.

II. Cuando en el transcurso de la jornada laboral, el empresario no puede proporcionar trabajo al empleado por escasez del mismo, éste tiene garantizado el pago de la cantidad normalmente pagada por día con un límite de 19,60 libras diarias, por un plazo máximo de cinco días en cada periodo de 3 meses.

Para tener derecho a recibir esta cantidad el empleado ha de haber trabajado continuadamente por un período mínimo de un mes, y perderá el derecho si rechaza trabajar en una actividad alternativa o no vuelve al trabajo cuando se le solicita.

III. Los trabajadores tienen pleno derecho a pertenecer a un sindicato. Un empresario no podrá rechazar a un empleado por su pertenencia o no pertenencia a un sindicato.

Un empleado tendrá derecho a tiempo libre retribuido para ejercer una actividad sindical. Asimismo, tendrá derecho a tiempo libre no retribuido para desempeñar ciertas labores de servicio público.

Toda mujer, independientemente del número de horas trabajadas o de la duración

del contrato tiene derecho a un mínimo de 26 semanas de permiso de maternidad.

Durante este período, la trabajadora mantendrá sus derechos laborales establecidos en el contrato, excepto los salariales. Para tener derecho a recibir el pago por maternidad, la trabajadora deberá cumplir ciertos requisitos, entre ellos el haber estado trabajando continuamente durante al menos 26 semanas, 15 semanas antes de la fecha en que está previsto el parto. El embarazo o cualquier otra circunstancia relacionada con la crianza de los hijos nunca podrá ser motivo de despido.

VI. Todo empleado con al menos un mes de servicio continuado tiene derecho a recibir un aviso de finalización de empleo, el cuál dependerá del tiempo que se haya trabajado en la empresa. Recíprocamente, todo empleado que haya trabajado durante un mes como mínimo debe dar un aviso de finalización de empleo con al menos una semana de antelación.

VII. Un trabajador tiene derecho a no ser despedido improcedentemente siempre que haya trabajado durante un período continuado de al menos un año.

Un despido será improcedente cuando no obedezca a una de las siguientes causas:

Necesidad de ajustes de empleo por razones de índole técnica o económica (como cambios en los requerimientos de mano de obra o cese de actividad de la empresa). La imposibilidad del empleado de continuar con su trabajo sin contravenir alguna disposición legal u otro motivo justificado (conflictos personales, reorganización de la empresa, etc). La jubilación del empleado

Todo trabajador despedido de forma improcedente tiene derecho a acudir al Tribunal correspondiente, el cual puede ordenar su readmisión y el cobro de una indemnización.

Todo trabajador despedido de forma procedente por razones de ajustes de empleo tiene derecho al cobro de indemnización siempre que haya trabajado durante un período continuado de al menos dos años.

Existen excepciones a este derecho, entre ellas razones de edad (tener 65 años) o haber rechazado injustificadamente un empleo alternativo propuesto por la empresa. El importe de la indemnización se calculará teniendo en cuenta la duración del período de tiempo trabajado y la edad del trabajador durante ese período.

Cuando un empresario presenta un plan de ajuste de empleo y reconoce la existencia de un sindicato independiente que ampara a los trabajadores objeto del mencionado plan, habrá de consultar su plan con el sindicato dentro de un plazo de tiempo. Asimismo, siempre que el plan proponga el despido de más de 10 empleados, el empresario deberá notificarlo al "Secretary of State".

Las vacaciones no están reguladas por ley sino que dependen de los contratos o convenios concretos.

La Ley de Relaciones Raciales de 1976 prohíbe a un empresario discriminar por motivos de raza, color, nacionalidad u origen étnico o nacional. De la misma manera, la Ley de Discriminación Sexual de 1975 prohíbe la discriminación por

motivos de sexo o estado civil.

XI. Los empresarios tienen una obligación legal general de velar por la seguridad de sus empleados. Un empleado que sufra lesiones en el trabajo puede tener derecho a reclamar una indemnización por negligencia del empresario. Una serie de estatutos cubren específicamente la seguridad e higiene en el trabajo, incluida la Ley de Seguridad e Higiene en el Trabajo de 1974. La ley permite suspensiones temporales de empleo por razones de salud siempre que el empleado haya trabajado de forma continuada por más de un mes.

Despido debido a causas objetivas.

La calificación o capacidad del empleado para realizar su trabajo.

La conducta del empleado.

c) Empleados a tiempo parcial

La ley, The Employment Relations Act de 1999, implementa la directiva comunitaria sobre Trabajo a tiempo parcial y pretende evitar cualquier tipo de discriminación que puedan sufrir estos trabajadores con respecto a los trabajadores a tiempo completo. Un empleado a tiempo parcial es aquel cuyo número de horas trabajadas es inferior al habitual en la empresa. No existe un tipo de contrato especial para estos trabajadores, los cuáles tendrán unos derechos y obligaciones en función del período de tiempo en que hayan trabajado de forma continuada. En el apartado anterior se ha detallado cuales son estos derechos y obligaciones y a modo de resumen podemos señalar los siguientes:

-Recibir copia por escrito del contrato y del pago del salario.

-Tiempo libre para actividades de carácter público o sindical.

-Recibir indemnización por despido debido a ajuste de empleo siempre que el empleado haya trabajado dos años de forma continuada.

-Derecho a no ser despedido sin causa justificada, siempre que se haya trabajado más de dos años de forma continuada (cinco años si se trabaja al menos 8 horas semanales).

Aunque esto es lo establecido por la ley, en lo que respecta a este último derecho hay que señalar dos aspectos importantes: por un lado, hay numerosas excepciones a la regla general expuesta, y por otro lado, este tratamiento se ha considerado discriminatorio y contrario al Derecho Comunitario, por lo que se esperan modificaciones legislativas en el futuro.

d) Empleo temporal

Los trabajadores temporales pueden contratarse mediante una Agencia de empleo temporal o bien directamente por la empresa.

Existen tres tipos de contrato para el empleo temporal:

- Contrato de corto plazo, para empleados por un período de tiempo limitado pero no fijado.
- Contrato a plazo fijado, que establecen la fecha de finalización del contrato.
- Contratos para una labor concreta, que debe estar especificada en el contrato.

Los derechos de los trabajadores temporales dependen, como en los casos anteriormente expuestos, del período de trabajo continuado llevado a cabo por el trabajador (con un tratamiento especial para ciertos derechos como el del permiso de maternidad). La ley, a efectos de reconocer los derechos de los trabajadores, no distingue entre trabajo "fijo" o "eventual". El cálculo del período de trabajo continuado es complicado en este tipo de empleos.

e) Contratación de extranjeros: Permisos de trabajo

Tras la aprobación de la ley "The Asylum & Immigration Act" de 1996, los empresarios británicos tienen el deber de comprobar que sus empleados extranjeros cumplen los requisitos legales de inmigración necesarios para trabajar en el Reino Unido.

El tratamiento legal de la entrada en el país es diferente según el origen del solicitante, como se expone a continuación:

Las personas residentes en la Unión Europea, Noruega, Liechtenstein e Islandia que deseen trabajar en el Reino Unido no están obligados a solicitar permiso de trabajo. Tampoco es necesario permiso de residencia cuando se cumple alguno de los siguientes requisitos:

- Cuando la persona ha residido en Reino Unido por un período mínimo de tres años, ha trabajado en Reino Unido o en cualquier país de la Unión Europea durante los doce meses precedentes y ha alcanzado la edad de jubilación con derecho a pensión.
- Cuando la persona ha dejado de trabajar por incapacidad permanente debido a accidente laboral y tiene derecho a pensión.
- Cuando la persona ha dejado de trabajar por incapacidad permanente y ha residido en Reino Unido durante más de dos años.

La Administración británica (Home Office) concederá un permiso de residencia de duración igual a la duración del contrato laboral si ésta es inferior a un año, o por un período de cinco años si la duración del contrato es mayor. Pasado los primeros cuatro años se elimina el límite temporal, siendo posible la residencia permanente en el país si el trabajador ha trabajado de manera continuada durante este tiempo en el Reino Unido.

Los residentes en la Unión Europea tendrán acceso a un puesto de trabajo en las mismas condiciones que los residentes en Reino Unido (exceptuando el empleo público) sin que puedan ser objeto de discriminación.

Los residentes en terceros países deberán obtener el permiso correspondiente en el "Employment Department". La solicitud del permiso deberá ser tramitado por el empresario que vaya a contratar al no residente, el cual deberá haber recibido la

oferta de trabajo y formación antes de entrar en el Reino Unido. Estrictamente hablando, la persona solicitante no debería entrar en Reino Unido con anterioridad a la concesión del permiso. Sin embargo, en la práctica puede no cumplirse esta regla, en cuyo caso la concesión del permiso llevará un tiempo más prolongado. Existen dos tipos de permisos de trabajo: el TWES (Permiso para la formación y experiencia laboral) y el WP (Permiso de trabajo).

TWES (Training and Work Experience Permit Scheme). Se aplica cuando la persona solicitante no tiene experiencia laboral. La oferta efectuada por el empresario deberá consistir como mínimo en 30 horas semanales de formación o experiencia laboral en un campo que sea de utilidad al solicitante en su país de origen, que estarán retribuidos con una modesta gratificación. Los permisos se conceden por períodos de duración limitada, generalmente de 12 meses y a su finalización el empleado no podrá acceder a un trabajo permanente bajo el WP. Los solicitantes de este permiso deben tener más de 18 años si solicitan un permiso para formación, y entre 18 y 35 si solicitan un permiso de experiencia laboral. En ambos casos se le exigen ciertos requisitos académicos mínimos.

WP (Work Permit). Para la concesión de un permiso de trabajo el solicitante deberá cumplir una serie de requisitos. En primer lugar, deberá tratarse de un trabajador cualificado que cumpla unos requisitos académicos mínimos, o bien ser un artista, un deportista (en estos dos últimos casos, existen ciertas excepciones, pues no estarán obligados a solicitar permiso aquellos artistas o deportistas que vayan a participar en actuaciones o competiciones), un ejecutivo, un técnico altamente cualificado, un trabajador clave (keyworker) o un trabajador con experiencia en hostelería. En segundo lugar, el solicitante deberá tener un conocimiento del inglés que le permita desarrollar su trabajo. Antes de solicitar el permiso, el solicitante deberá tener una oferta de trabajo segura en Reino Unido. El salario y las condiciones de empleo deben ser como mínimo equiparables a las de los trabajadores británicos en empleos similares. Los permisos de trabajo se concederán por un período máximo de cuatro años, aunque pueden haber excepciones.

f) Edad de Jubilación

Está establecida en 65 años para los hombres y 60 para las mujeres. La edad de jubilación de las mujeres pasará a 65 años en el período 2010-2020. Este cambio afectará a aquellas mujeres nacidas con posterioridad al 5.4.1950.

g) Salario mínimo

A partir del 1 de abril de 1999, se introdujo en el Reino Unido el salario mínimo (National Minimum Wage). En la actualidad este salario está fijado en £5,35 por hora para los trabajadores mayores de 21 años y en £4,45 por hora para los trabajadores de entre 18 y 21 años.

Desde Octubre del 2004 también se estableció el salario mínimo para los trabajadores de 16 a 17 años, el cual actualmente es de £3,30 por hora.

A partir de Octubre del 2007 el salario mínimo se incrementará hasta £5,52 por hora para los mayores de 21 años, hasta £4,60 por hora para los trabajadores de entre 18 y 21 años, y hasta £3,40 por hora para los trabajadores de 16 a 17 años.

h) Obligaciones fiscales del empresario.

El empresario está obligado a deducir el Impuesto sobre la Renta del salario de su empleado, siendo suya la responsabilidad en caso de no hacerlo. El empresario realiza las retenciones correspondientes al impuesto de la renta y las contribuciones a la Seguridad Social de la Clase 11 de sus empleados, por medio del sistema PAYE (pay as you earn). Los departamentos encargados de recaudar estas cantidades (Inland Revenue y Contribution Agency) se han fusionado, de modo que se realiza un único pago en la Oficina de la Hacienda correspondiente (Inland Revenue Accounts Office), mensualmente. Los empresarios que paguen en concepto de seguridad social (NIC) y retenciones (PAYE), un promedio mensual menor de £1.500, podrán realizar los pagos trimestralmente, en vez de mensualmente como está establecido.

SEGURIDAD SOCIAL Y SISTEMA DE ASISTENCIA SOCIAL

Existen cuatro modalidades de aportaciones a la Seguridad Social:

Clase 1: Trabajadores por cuenta ajena. Corresponde a los contratos llamados de servicios, los cuales se definen como cualquier tipo de acuerdo, oral o escrito, entre empresario y empleado, en el cual, aquél tiene derecho a dirigir el trabajo de su empleado. Desde el 6 de abril de 2002, todo empleado con este tipo de contrato está obligado a realizar el pago correspondiente; salvo si su nivel de sueldo semanal, está comprendido entre £87 (Lower Earnings Limit, LEL) y £100 (Primary Threshold, PT). Los empresarios tampoco tendrán que realizar aportaciones si su sueldo está comprendido entre los límites anteriormente mencionados. A modo de referencia se ha fijado en £670 semanales el denominado UEL (Upper Earnings Limit).

Los tipos aplicables (2007-2008) se resumen a continuación:

Clase 2: Obliga a toda persona que trabaje por cuenta propia (autónomos) en alguna actividad empresarial. El tipo único aplicable es de 2,20 libras a la semana y la cantidad a pagar se devenga mensualmente, a través de cobro directo, o trimestralmente. Sin embargo estarán exentos cuando:

- El trabajador sea menor de 16 años o supere la edad de jubilación.
- Cuando los ingresos anuales sean inferiores a 4.635 libras anuales (“small earnings limit”).
- El trabajador se encuentre de baja por maternidad o enfermedad, o en general, en caso de incapacidad para trabajar, pero no hay posibilidades de exención por vacaciones, excepto cuando el cese sea permanente.

Esta cotización da derecho al reconocimiento de todas las prestaciones contributivas, excepto la de desempleo o "Jobseekers' allowance".

Clase 3: Es una contribución voluntaria que puede realizar cualquier persona que no realice un trabajo retribuido con el objetivo de beneficiarse de las prestaciones de la Seguridad Social. El tipo aplicable es de 7,80 libras semanales y esta prestación da derecho al reconocimiento de la pensión básica de jubilación.

Clase 4: Se trata de una aportación cuya cuantía depende del nivel de ingresos. Están obligados a ella toda persona que trabaje por cuenta propia, que tenga una edad comprendida entre los 16 años y la edad de jubilación, y cuyos ingresos procedan de una actividad empresarial o comercial. El tipo a aplicar es el 8% sobre beneficios, o ingresos anuales a partir de £5.225 y hasta £34.840. No tributarán aquellas cantidades que queden por debajo del límite anterior. A partir de £34.840 el tipo a aplicar es un 1%.

Sistema de Asistencia Social

El Sistema de Asistencia Social Británico comprende el Sistema Nacional de Salud, los Servicios Sociales Personales y la Seguridad Social.

El Sistema Nacional de Salud depende directamente del gobierno central, y proporciona una amplia gama de servicios a todos los residentes en Reino Unido independientemente de su nivel de ingresos.

Los Servicios Personales tienen como objeto la asistencia a los colectivos marginados y más desfavorecidos. Son competencia de las autoridades locales, con la colaboración de organizaciones caritativas privadas.

La Seguridad Social tiene como objetivo el garantizar un nivel de vida básico a las personas con necesidades financieras mediante prestaciones económicas: prestación por desempleo o enfermedad, pensiones de viudedad, prestaciones por maternidad, por incapacidad o por accidente laboral, pensiones no contributivas, pensiones de jubilación, etc.

Employer's Liability Insurance

Según la Ley "The Employers' Liability (Compulsary Insurance) Act de 1969", el empleador o empresario tiene la obligación de contratar un seguro de accidentes y enfermedades para sus empleados. Dicho seguro se llama Employer's Liability Insurance y en general será obligatorio cuando:

- El empresario deduzca del salario de sus empleados las contribuciones a la Seguridad Social y del Impuesto sobre la Renta.
- El empresario posea el derecho de controlar dónde, cuándo y como debe trabajar el empleado.
- El empresario provea al empleado de la mayoría de los materiales y equipos necesarios para la realización de su trabajo.
- El empresario tenga derecho a percibir los beneficios que produzcan sus empleados, independientemente de que este sea repartido entre sus empleados en forma de comisión, acciones de la compañía, o a través de cualquier otro tipo

de remuneración. De la misma forma el empresario es responsable de las pérdidas que se produzcan en la empresa.

- El empresario considere al trabajador imprescindible para realizar el servicio que desempeña, y no pueda contratar a otra persona para hacerlo en su lugar.
- Los empleados son tratados todos por igual durante el desempeño de su trabajo.

El incumplimiento de esta normativa puede dar lugar a sanciones importantes por parte del Ejecutivo de Salud y Seguridad en el Trabajo británico (Health and Safety Executive, HSE), las cuales podrían llegar hasta 2.500 libras por cada día que el empleador no haya estado debidamente asegurado.

La mencionada Ley impone un seguro mínimo de 5 millones de libras (aunque en la práctica la mayoría de los empresarios contratan pólizas por al menos 10 millones de libras) el cual, deberá ser contratado con una entidad aseguradora autorizada. Dichas entidades están registradas en la página web de la Autoridad de Servicios Financieros (Financial Services Authority (FSA)) www.fsa.gov.uk

Este seguro no será obligatorio en el caso de que la compañía no sea una Sociedad de Responsabilidad Limitada (Limited Company) y el empresario sea el único empleado, o los empleados sean miembros de su propia familia. Desde 2005 las Sociedades de Responsabilidad Limitada con un sólo empleado, también están exentas de la contratación de dicho seguro.

10. LOGISTICA Y TRANSPORTE ¹⁷

PANORAMA GENERAL

El Reino Unido, compuesto por la isla de Gran Bretaña e Irlanda del Norte, se encuentra ubicado al noroeste de Francia entre el Océano Atlántico y el Mar del Norte. Su sólida infraestructura de transporte le permite mantenerse interconectado con el resto del continente Europeo y el mundo. El Eurotúnel se constituye en la vía férrea que conecta al Reino Unido y Francia, permitiéndole tener una importante conexión terrestre con el Resto de Europa.

Para el acceso físico de los bienes colombianos al Reino Unido, existen servicios aéreos con conexiones regulares en Luxemburgo, Ámsterdam, París, Miami y La Habana principalmente; con tiempos de tránsito que oscilan entre 48 y 72 horas. Por otra parte, en servicios marítimos, cuenta con media docena de navieras que cubren destinos estratégicos a lo largo de su territorio.

10.1. Acceso Marítimo

El país cuenta con más de ocho (8) puertos de gran importancia, sin embargo el transporte marítimo desde Colombia hacia el Reino Unido tiene como destino final los puertos de Londres, Tilbury, Southampton, Liverpool y Felixstowe. La mayoría de estos puertos pertenecen a sociedades portuarias, facilitando así los trámites de documentación en los casos de transferencia interna de mercancías.

Desde Colombia, principalmente desde los puertos ubicados a lo largo de la Costa Atlántica, operan servicios directos y con trasbordo a los puertos marítimos antes mencionados, siendo el puerto de Cartagena el que concentra la mayor oferta de transporte tanto para carga suelta como en contenedores.

Adicionalmente, el puerto de Felixstowe concentra la mayoría del tráfico marítimo hacia el Reino Unido y por consiguiente sirve de puente para la conexión con otros puertos al interior del país. La ubicación del puerto le permite estar conectado por vía terrestre con los principales centros industriales de la isla, tanto por vía férrea como por carretera. Aproximadamente 4.000 vehículos de transporte de carga arriban al puerto diariamente, el cual opera durante las 24 horas del día.

El Puerto de Liverpool, se caracteriza por su velocidad y eficiencia en la logística multimodal. Por estar ubicado en el centro del Reino Unido dispone de variadas opciones para el manejo de carga y distribución de la misma, hacia cualquier destino del Reino Unido y de Europa. El Puerto se especializa en el manejo de

¹⁷ Fuente: Subdirección Logística de Exportación Proexport – Colombia. La información incluida en este perfil es de carácter indicativo, ha sido obtenida directamente de los diferentes prestatarios de servicios y deberá confirmarse al programar un embarque específico. Última actualización 11/08/2006.

carga por contenedor, siendo uno de los principales puertos de Europa en el manejo de éste tipo de carga.

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](#).

10.2. Acceso Aéreo

El Reino Unido cuenta con una infraestructura aeroportuaria compuesta por 34 aeropuertos distribuidos a lo largo y ancho de su territorio, garantizando facilidades de acceso aéreo a cualquier destino al interior del país. Vía [Belfast](#) se puede acceder a todos los destinos de Irlanda del Norte. Vía [Birmingham](#) se puede llegar a Coventry, Nuneaton, Redditch, Smethwick, Walsall, West Bromwich, Wolverhampton. Y por último via [Londres Heathrow](#) y [Manchester](#) se accede a todas las ciudades del sur del Reino Unido.

Algunos de estos aeropuertos tienen tiempos límites para mantener la carga, adicionalmente cuentan con zonas para el almacenaje, no obstante el de perecederos en frío, es ofertado únicamente por los aeropuertos de Aberdeen, Edimburgo, [London Gatwick](#) y Manchester.

La oferta de servicios aéreos desde Colombia hacia el Reino Unido se circunscribe principalmente a vuelos con conexión en diferentes ciudades americanas y europeas como: Miami, Caracas, La Habana, Luxemburgo, Ámsterdam, Milán, París y Madrid.

Si desea conocer más 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](#) .

10.3. Otros aspectos importantes para el manejo logístico en destino.

Documentos Requeridos Para Ingreso de Mercancías

Envíos Comerciales:

Para los envíos comerciales, son imprescindibles:

- La factura Comercial, con triple copia de la mercancía.
- Lista de Empaque, indicando el contenido de cada paquete.
- Certificado de Origen; ó Certificado de Exportación.
- Certificado de Origen; ó Certificado de Movimiento, donde se reclama la tarifa preferencial.
- Las formas de tránsito de la Unión Europea.

- Certificado fitosanitario, cuando sea necesario. Adicionalmente, el documento debe estar revisado por el departamento de salud del Reino Unido.

Transporte de Muestras Sin Valor Comercial

Se entiende por muestras sin valor comercial a aquellas mercancías que tienen por finalidad demostrar sus características y que carecen de valor comercial por sí mismas, las cuales no deben ser destinadas a la venta en el País. Sin embargo esto varía de acuerdo a la legislación de muestras existente en cada uno de ellos. Dentro del manejo de mercancías por vía aérea, ya sea como muestras sin valor comercial o envíos urgentes, se destacan las [ALIANZAS](#) que PROEXPORT Colombia ha suscrito con diversas transportadoras, para reducir el costo de los envíos en que incurren aquellas empresas que trabajan en los diferentes programas ofrecidos por nuestra entidad.

OTROS LINKS DE INTERES

[Aduana.](#)

Esta página provee información, guías y estadísticas relativas a la exportación e importación de bienes en el Reino Unido.

[Associated British Ports.](#)

En este sitio podrá conocer información relacionada con la regulación y el desarrollo de la infraestructura portuaria y la industria de embarque en el Reino Unido.

[Guía para exportar a la UE.](#)

El Export Helpdesk es un servicio en internet prestado por la Comisión Europea para facilitar a los países en desarrollo el acceso a los mercados de la Unión Europea.

[UK Trade Information.](#)

En este portal podrá conocer las facilidades de comercio, negocios y transporte del país, así como las principales organizaciones involucradas dentro de la cadena logística.

[Exportar al Reino Unido](#)

Página del ministerio de Industria, Turismo y Comercio de España; en la cual encontrará consejos prácticos que le ayudaran en el proceso de exportación al Reino Unido. Página en Español.

Exigencia Cumplimiento de la Norma Internacional de Protección Fitosanitaria

El Reino Unido 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 introducción y/o dispersión de plagas cuarentenarias relacionadas con el embalaje de madera (incluida la madera de estiba), fabricado de madera en bruto de coníferas y no coníferas, utilizado en el comercio internacional.

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

11. CULTURA DE NEGOCIOS ¹⁸

Reuniones

Las reuniones deben ser convocadas con anticipación, vía fax o por correo más que por vía telefónica. Es indispensable hablar inglés. Acuerdos orales, seguidos con un apretón de manos, son muy respetados por los ingleses. Legalmente, los acuerdos escritos, confirman lo dicho de forma oral. Solamente acuerdos muy grandes reciben una atención legal completa

Puntualidad

Muy importante

Etiqueta de Saludo

La forma común de saludo es el apretón de manos. En la comunidad de los negocios, está mal visto dirigirse a una persona con su nombre de pila, es importante utilizar el Mr., Mrs., Miss, Dr., etc. Seguido por el apellido.

Etiqueta de Vestido

Los ejecutivos suelen vestir con elegancia y formalidad; lo más común es el traje con corbata o el traje de chaqueta.

Otra Información de Interés

En las negociaciones hay que estar preparados a responder preguntas directas sobre el producto y la oferta propuesta. Adicionalmente, se debe considerar más los beneficios en el corto plazo, que los beneficios en plazos mayores a 10 años.

Los británicos prefieren presentaciones de ventas que no utilicen tácticas de ventas agresivas.

¹⁸ Fuente: World Trade Almanac. Guía Mundial de Viajes. 04/10/05.

Los británicos se fijan menos en los aspectos legales de las negociaciones que los norteamericanos. Traer un abogado muy pronto a las negociaciones es un signo de desconfianza.

Es importante no confundir los nombres de Gran Bretaña, Reino Unido e Inglaterra. Gran Bretaña, se refiere a Inglaterra, Escocia y Gales. Reino Unido comprende Gran Bretaña e Irlanda del Norte. Cada país tiene su propio idioma pero la lengua común es el inglés.

12. VIAJES DE NEGOCIOS ¹⁹

12.1. Comunicaciones

Las comunicaciones en el Reino Unido cuentan con un sistema de cable y celular muy moderno y con amplia cobertura.

Comunicaciones: Teléfono: Conexión Directa Internacional. Código telefónico internacional: 00. Código para llamadas internacionales: 44. Hay varias compañías telefónicas entre las que destacan *British Telecom* y *Cable & Wireless*. **Fax:** El uso del fax está muy extendido.

Telefonía móvil: Redes GSM 900 y 1800. Los principales operadores son: O2 (página web: www.o2.co.uk), Orange (página web: www.orange.co.uk), Vodafone (página web: www.vodafone.co.uk) y T-Mobile (página web: www.t-mobile.co.uk).

Internet: Hay centros de internet y cybercafés en casi todas las zonas urbanas, además se puede acceder a internet desde las bibliotecas públicas. Los principales servidores de internet son los siguientes: *Freeserve* (página web: www.freeserve.com), AOL (página web: www.aol.com) y *BT Internet* (página web: www.btopenworld.com).

Correo: El sistema postal del Reino Unido es rápido y eficaz. En los pueblos se recoge el correo todos los días, en las ciudades de tamaño medio dos ó tres veces al día y en Londres y el resto de las grandes ciudades hasta 10 veces al día. Se pueden comprar sellos en todas las oficinas de correos (*Post Office*), máquinas expendedoras automáticas y en algunas tiendas de venta de periódicos y revistas. Para las cartas que se envían dentro del país, hay sellos de primera y de segunda clase; las cartas con sello de primera suelen llegar a su destino al día siguiente. Las oficinas de correos están abiertas de 09.00 a 17.30 de lunes a viernes y de 09.30 a 12.30 los sábados, aunque algunas oficinas de correos tienen horarios más amplios. **Tele-mensaje:** Se pueden enviar desde una oficina de correos o de un teléfono privado (tel: (0800) 190 190).

¹⁹ Fuente: World Trade Almanac.

Prensa: Los periódicos más importantes son *The Guardian*, *The Times*, *The Daily Telegraph*, *The Financial Times*, *The Observer* y *The Independent*. Además existe una gran cantidad de periódicos sensacionalistas como: *The Sun*, *The Daily Mirror*, *The Daily Mail* y *The Daily Express*. *The Evening Standard* de Londres, tiene varias ediciones al día, empezando a mediodía.

Clima: Teniendo en cuenta la naturaleza insular del país, el clima es muy variable. Los extremos climáticos como la nieve, granizo, lluvia torrencial, y las olas de calor son raros pero pueden ocurrir de forma imprevista.

12.2. Horarios

Referencia Horaria: GMT (GMT + 1 desde el último domingo de marzo al último sábado de octubre).

El horario de los bancos es generalmente de lunes a viernes de 9:30 a.m. a 4.30 p.m. excepto los miércoles cuando los bancos tienen horarios extendidos.

Las oficinas abren de 9:00/9:30 a.m. a 5:00/5:30 p.m., de lunes a viernes. En temporada de vacaciones los ejecutivos no estarán disponibles salvo previa cita.

Inglaterra, Escocia, Gales e Irlanda del Norte están en el mismo uso horario.

12.3. Días Festivos 2007

Los festivos en Reino Unido se llaman “bank holidays”

Fecha	Celebración
Enero 1	Año Nuevo
Abril 6	Viernes Santo
Abril 9	Lunes de Pascua
Mayo 1	Día del Trabajo
Mayo 7	Día Festivo de Mayo
Mayo 28	Feriado de Primavera
Agosto 27	Feriado de Verano
Diciembre 25	Día de Navidad
Diciembre 26	Día Festivo/ Día de la Familia

Fuente: Festivales del Mundo

12.4. Proceso de Inmigración para empresarios ²⁰

Visa de Negocios

Los ciudadanos de los siguientes países sí necesitan visado: Colombia, Cuba, Ecuador y Perú.

Todo ciudadano extranjero que desee entrar al Reino Unido debe convencer al oficial de inmigración, en el puerto de llegada, que cumple con los requisitos de las Normas de Inmigración del Reino Unido. Todo ciudadano colombiano debe tener una visa válida antes de la llegada. El régimen de visas fue introducido en mayo de 1997.

Las normas de inmigración están contenidas, en su mayor parte, en el Acta de Inmigración de 1971 y en las Declaraciones de Cambios a las Normas de Inmigración del Reino Unido. Las normas para entrar al Reino Unido son diferentes cuando se trata de un ciudadano de un Estado Miembro del Área Económica Europea (los Estados Miembros de la Unión Europea, Islandia, Noruega y Liechtenstein) - AEE - o cuando la persona puede reclamar Ciudadanía Británica u otro tipo de conexión con el Reino Unido, por ejemplo por ancestro, o cuando desea ir a radicarse, a trabajar o a establecer un negocio.

Para la realización de visitas empresariales la visa es la visa de un visitante normal - turismo, en caso de que deseen extender su estadía, con el propósito de adelantar negocios deben obtener permiso en la Oficina de Inmigración, Princeton House, 371 High Holborn, London WC1.

Las visas para establecerse como empresario o inversionista, requieren del cumplimiento de una serie de requisitos sobre capital, generación de empleos permanentes, demostración de la necesidad real de ese tipo de producto o servicio, entre otros. Para obtener información sobre estas visas debe dirigirse a la embajada Británica en Colombia, o consultar la página del Directorado de Inmigración y Nacionalidad de Reino Unido en internet:

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

Las visas de trabajo se otorgan después de haber obtenido un permiso de trabajo, el cual tiene que solicitar directamente la compañía en la oficina de inmigración de

²⁰ Fuente: Embajada de Gran Bretaña en Colombia. Guía Mundial de Viajes. 4/10/05.

Reino Unido.

Lograr el permiso de estadía para empleados de su firma en el Reino Unido puede ser algo complicado, sin embargo, el proceso para el personal técnico es menos dispendioso.

La normativa de residencia en el Reino Unido se encuentra dentro de las disposiciones de la Unión Europea.

Las categorías de personas que se ven afectadas por la nueva reglamentación de la Unión Europea son personas independientes, pensionados, inversionistas, y visitantes de negocios de corto término.

Para mayor información acerca de este tema debe remitirse a la Embajada Británica en Colombia. Cra. 9 No 76 – 49 piso 9, Tel: 3268300 Fax: 3268301 Bogotá. En internet se puede obtener información sobre formularios, horarios y tarifas para las diferentes clases de visas en la página de la embajada de Reino Unido en Colombia: <http://www.britain.gov.co>

Horario de Atención: Visas Horario: 8:30 a.m. a 11:30 a.m. lunes a jueves; viernes: 8:30 a.m. a 10:30 a.m.

13. EMBAJADAS Y OFICINAS COMERCIALES DE PROEXPORT²¹

13.1. Oficina Comercial de Proexport Colombia en el Reino Unido

Director: JUAN FERNANDO SALAZAR
2 Conduit Street, 6th Floor.
London W 1S 2XB Reino Unido
Tel: 44 207 491 3535
Fax: 44 207 491 4295, Londres
E-mail: london@proexport.co.co
Horario: 9.00 AM - 6.00 PM

13.2. Embajada Británica en Colombia

Embajador: Haydon Warren-Gash
Encargado de Negocios a.i.: Susan Le Jeune
Dirección: Cra. 9 No 76 – 49 piso 9, Bogotá
Tel: 3268300
Fax: 3268302
Horario: de Lunes a Jueves de 8:30 a.m. a 12:30 m. y de 2:00 p.m. a 4:30 p.m.
Viernes: de 8:30 a.m. a 1:30 p.m.
Correo Electrónico: britain@cablenet.net.co

13.3. Embajada Colombiana en Reino Unido

Embajador: Carlos Eduardo Medellín Becerra
Dirección: 3 HANS CRESCENT FLAT 3A LONDON SW1X OLN INGLATERRA
Teléfonos: 44 20 77301625 - 72599703 - 75899177
E-mail: elondres@minrelext.gov.co , mail@colombianembassy.co.uk

²¹ Fuente: Ministerio de Relaciones Exteriores de Colombia, Embajada de Colombia en el Reino Unido, Embajada de Gran Bretaña en Colombia. Tomado el 06/09/07

14. FUENTES

14.1. Disponibles en Internet

<http://www.cbi.nl>

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

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

Página del Servidor de la Unión Europea. Presenta información sobre las relaciones con la Unión Europea, legislación comercial, políticas de cooperación, acuerdos multilaterales, relaciones exteriores.

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

Centro de documentación y gestión de Comercio Exterior. Presenta información arancelaria y de comercio exterior. Asesorías comerciales. Arancel

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.statistics.gov.uk>

Página oficial de estadísticas del Reino Unido, contiene información económica, registros de población, estudios sociales, industria, comercio, educación.