

EL DEBATE DE LA JORNADA DE TRABAJO EN LA UNIÓN EUROPEA: *ALGUNAS CLAVES PARA ENTENDERLA*¹

*Percy Alarcón Bravo de Rueda

Sumario. 1. Introducción. 2. La clave histórica. 3. La clave de la flexibilidad laboral. 4. La clave de la conciliación personal y familiar. 5. Conclusiones.

1. INTRODUCCIÓN

No hay duda de que a nadie deja indiferente el tema de la jornada o tiempo de trabajo, y no nos referimos necesariamente a aquellos que estudian o regulan la materia laboral, a los que la viven de manera directa o activa para conseguir el sustento económico necesario o a los que reciben la prestación de servicios y retribuyen por ello para alcanzar los objetivos que persigue su empresa, sino también a todos los que comparten con estos dos últimos, sobre todo con los trabajadores, el resto de tiempo que queda después de cumplir con dicha jornada, que son muchos y conforman familias, y que quisieran que dicho tiempo se alargase.

Se puede afirmar que siempre ha habido conciencia de la importancia de esta situación, que ha sido, como se sabe, aún más dura en tiempos pasados, pues asimismo existía la convicción contrapuesta de que a más trabajo mayor producción y riqueza (concepto cuantitativo), sin que ello significara un beneficio tangible para los que la generaban con su labor; algo que en algún momento derivaría hacia un estado de lucha

* Profesor Doctor de la Universidad de Salamanca, Departamento de Derecho del Trabajo y Trabajo Social.

¹ El presente trabajo se incardina en el marco del Proyecto de Investigación titulado “*Aspectos jurídicos y económicos de la política social de empleo en Castilla y León*”, financiado por la Junta de Castilla y León para el periodo 2008-2010 (Referencia: SA003B08).



obrera liderada por las organizaciones sindicales para intentar reducir una semana laboral que discurría “de sol a sol”, y en bastantes casos en condiciones muy precarias para la salud y la seguridad de los trabajadores.

La tarea afrontada por los sindicatos no ha sido fácil, unas veces a través de las huelgas y otras por medio de manifestaciones en las calles reclamando las «8 horas» (acciones que se vieron ensombrecidas, como es sabido, por la muerte violenta de algunos trabajadores a manos de la policía), y otras más actuales por intermedio de la negociación cuando ya los Estados habían tolerado o permitido esta presencia organizada de los trabajadores para decidir autónomamente algunas de las condiciones de trabajo, porque antes de ello, en el periodo conocido como de prohibición, pertenecer u organizar al grupo y actuar estaba considerado como un delito penado con cárcel (*criminal conspiracy*).

Los tiempos modernos del sindicalismo, y del propio Derecho del Trabajo –cuya estructura básica se dirige a procurar la tutela del trabajador frente al poder empresarial– son distintos a estos comentados, y las respectivas Constituciones existentes han terminado de recoger, aparte de los principios que impregnan a los Estados democráticos, diversos derechos individuales y colectivos, y reconocido a la vez que así como el trabajo es fuente de riqueza también el descanso es un derecho predicable y favorecedor de un clima estable y de paz laboral, además de atender a la conciliación de la vida personal y familiar (concepto cualitativo), y por supuesto nada perjudicial para la buena marcha de la economía y del empleo si se complementa con otros factores también importantes².

Es indudable que las nuevas tecnologías han contribuido mucho al cambio de tendencia, puesto que al mejorar la productividad, es decir, producir más en menor

² En la Comunicación de la Comisión al Consejo, al Parlamento Europeo y al Comité Económico y Social Europeo y al Comité de las Regiones, datada el 26 de noviembre de 2003, y relativa a la mejora de la calidad del empleo, se somete a examen los progresos recientes en esta materia en los países europeos, señalándose que “la calidad del empleo constituye uno de los objetivos principales de las directrices 2003-2005, así como de las propuestas por la Comisión para el período 2005-2008. Existe una relación positiva entre la calidad de empleo y la progresión hacia el pleno empleo y un crecimiento adicional fomentado por la estrategia de Lisboa revisada en 2005. El concepto de calidad del trabajo se articula en torno a diez dimensiones, siendo algunas de ellas, la formación, la flexibilidad, la igualdad entre hombres y mujeres y la conciliación entre la vida profesional y la vida privada. *Vid.* <http://europa.eu/scadplus/leg/es/cha/c11324.htm>



cantidad de tiempo, la competitividad, mejores productos a menor precio y ahorro de energía y otros costes añadidos, lo que al fin y al cabo persiguen todas las empresas, y las telecomunicaciones, que posibilitan la negociación, el intercambio y interrelación de las personas y las empresas entre sí en tiempo real y cada vez de forma más segura, se han eliminado los argumentos que se esgrimían para defender las jornadas largas de trabajo, y todo ello ha terminado convergiendo en la instauración de distintos marcos de regulación legal y convencional que han rubricado la reducción de la citada semana laboral hasta las 40 horas en la mayoría de países europeos (incluso hasta las 35 en Francia, como luego veremos), sin olvidar, además, que algunos organismos internacionales competentes como la OIT³ o la Comunidad Europea han manifestado continuamente sus reservas con respecto a las jornadas amplias, recomendando por ello una semana máxima de 48 horas, que es la que viene rigiendo hasta el momento en la casi totalidad de países del mundo⁴.

En este sentido, la Comisión introducía en el año 1993 la Directiva 93/104/CE, relativa a determinados aspectos de la ordenación del tiempo de trabajo, y basada fundamentalmente en que, para garantizar la salud y la seguridad de los trabajadores de la Comunidad, éstos deberán poder disfrutar de períodos mínimos de descanso, tanto diario, semanal como anual, y de períodos de pausa adecuados entre una y otra jornada⁵; para lo que se prestaba ajustado ese límite máximo de duración de la semana de trabajo, o sea las 48 horas citadas. Esta actuación no vino sino a poner de relieve que sobre una jornada de trabajo moderada podía girar perfectamente la rueda productiva de las empresas y el andamiaje que comprende los descansos suficientes para preservar y recuperar la salud física y mental de los trabajadores, que a fin de cuentas significa estar siempre en disposición de prestar su fuerza de trabajo para que siga rodando el total del sistema.

³ Vid. el estudio de la OIT sobre *Ordenamiento del Tiempo de Trabajo*, de 7 de junio de 2007.

⁴ En este sentido, J. MONTALVO CORREA, «La jornada y la reducción del tiempo de trabajo en el Acuerdo Marco Interconfederal», en AA.VV., *Comentarios al Acuerdo Marco Interconfederal sobre negociación colectiva*, Zaragoza, 1980, p. 117, quien subraya el aporte histórico de esta institución en cuanto a la delimitación de la cantidad máxima de horas de trabajo debidas al empresario, a efectos de ofrecer al trabajador una protección mínima frente a los riesgos que representan una duración excesivamente prolongada del trabajo o corta en los descansos”.

⁵ Los derechos contemplados en esta Directiva, aparte de las 48 horas semanales, son: -once horas seguidas de descanso al día, -una pausa cuando la jornada es mayor de seis horas, un día de descanso como mínimo a la semana y -cuatro semanas de vacaciones al año.



Y no cabe duda que en esta materia de la jornada laboral sólo haya existido una dirección seguida por el Derecho comunitario todos estos años, manteniéndose así acorde con el conjunto de la política de protección social que ha asumido en paralelo a la cuestión económica, que en los inicios fue la materia principal que marcaba la agenda de la UE. Efectivamente, por citar algunos ejemplos cercanos, la Directiva 2003/88/CE, de 4 de noviembre de 2003, vino a ocuparse luego de proteger aún más la salud del trabajador, al mismo tiempo que, en contrapartida, otorgaba una herramienta al empresario para que gestionara de manera más eficaz el tiempo de trabajo (algo que no había tenido cabida en la Directiva 93/104/CE), y antes, la Directiva 92/85/CE, de 19 de octubre de 1992, promovía por su parte la mejora de la seguridad y salud en el trabajo de la mujer embarazada, que haya dado a luz o que estuviera en periodo de lactancia, y luego la Directiva 96/34/CE, de 3 de junio de 1996, que irrumpió en el asunto del permiso parental, individualizado para hombres y mujeres. Todas ellas conllevan la pretensión, directa o indirectamente, de garantizar el disfrute de una vida familiar normal, sin dejar de lado otras cuestiones tan importantes, y estrechamente ligadas al tiempo de trabajo, como son la educación, la cultura, el ocio, el culto religioso, la vertiente asociativa o el propio derecho a desenvolver actividades relacionadas con el entorno privado o íntimo del trabajador⁶.

En cualquier caso, hay que subrayar que la jornada de trabajo es un factor que se ha ubicado hace tiempo en el centro mismo del debate que afrontan tanto los agentes sociales para intentar organizar el trabajo en las empresas como en el de las mismas políticas legislativas sobre flexibilidad laboral, lo cual ha sido también objeto de algunos informes de la Comisión de expertos comunitarios para el diálogo social, en los que se incide en que la flexibilidad del tiempo de trabajo es un instrumento esencial de competitividad de la empresa cuyo régimen jurídico, no obstante ello, debe necesariamente conciliarse con las necesidades biológicas y sociales de todos los trabajadores⁷.

⁶ Vid. A. RECIO, «La jornada laboral: una cuestión multiforme», en AA.VV., *Sindicatos y cambios económicos y sociales* (coordinadores A. GARCÍA LASO y W. SANGUINETI RAYMOND), Aquilafuente, Ediciones de la Universidad de Salamanca, Salamanca, 2002, pp. 171 a 175.

⁷ Así, F. PÉREZ DE LOS COBOS ORIHUEL y E. MONREAL BRINGSVAERD, «La regulación de la jornada de trabajo en el Estatuto de los Trabajadores», *RMTAS*, núm. 58, 2005, p. 59



Con estos elementos que hemos descrito bien podemos hacernos una idea de la magnitud de esta institución, a la que se mira pues desde diversos ángulos o planos, cada uno de los cuales legítimo desde la posición que se ocupa y defiende, es decir, desde la economía productiva empresarial, la promoción o reparto del empleo, el mantenimiento de un status equilibrado para que los trabajadores puedan planificar su tiempo libre o la conciliación personal y familiar. La interrogación que aquí se presenta sería si es posible encontrar una solución que compatibilice todos estos puntos de vista, o por lo menos que no grave en exceso a los que prestan el trabajo, que es lo que en mayor o menor medida se ha puesto sobre la mesa en estos últimos meses con la aprobación por parte del Consejo de Ministros de la UE del posible aumento de la jornada semanal, de cuarenta y ocho hasta sesenta horas, mediante pacto entre el trabajador y el empresario, pero también se ha puesto en juego la validez del sistema tradicional de fijación colectiva, y no individual, de dicho tiempo de trabajo, que se rompería si se acepta que el trabajador pueda decidir por su cuenta y riesgo.

2. LA CLAVE HISTÓRICA

Es lógico que la flecha histórica que indica la evolución temporal de la jornada de trabajo siempre haya ido hacia delante, y por lo mismo en descenso, hasta estacionarse en un modelo que, en Europa, abarca un espacio/tiempo comprendido entre las treinta y cinco horas [en muchas empresas y sectores de actividad] francesas hasta las cuarenta horas contempladas en la mayoría de países, que pueden ser incrementadas por necesidad productiva mediante un tanto de horas extraordinarias también reguladas con un máximo legal (ochenta horas anuales en el caso español, y algunas más en Francia con la nueva regulación que propuso Chirac durante su mandato).

Se afirma que este modelo se afianza en aquel conocido como taylorismo-fordismo –caracterizado por la producción en serie y la necesidad de contar con una mano de obra más o menos protegida por el Estado para el buen funcionamiento del sistema–, quien es el que se sitúa al mando del timón regulador en cuanto a la fijación de mínimos, que permite después la negociación interpartes para adaptarlos, y sobre todo mejorarlos, considerando que en esa línea democratizadora se incluye el amplio



reconocimiento de la autonomía colectiva y de la libertad sindical, como así ha sucedido en casi todo el mundo occidental, en algunos con matices o con menor intensidad.

El Estatuto de los Trabajadores de 1980 (ET) es un claro reflejo de ello, y también pues un ejemplo de los nuevos tiempos democráticos y sociales que instauraba la Constitución española de 1978. Se puede decir que en un principio dicha norma cumplió con su cometido, esto es, fijar los citados derechos mínimos, entre ellos la jornada, con sus respectivas horas diarias y semanales máximas, sus topes de horas extraordinarias (cien al año) y sus periodos de descanso obligatorios; sin que se pudiese “predecir” en ese momento que no todas las empresas ni sectores de actividad tenían el mismo ritmo productivo ni las mismas necesidades de mano de obra en una u otra época del año⁸.

Tuvieron que transcurrir aproximadamente seis años para que emergieran ciertos problemas relacionados con dicha homogeneidad o rigidez de la jornada semanal de trabajo, algo que se corrigió de manera urgente a través del RD-Ley 1/1986, de 14 de marzo, que introdujo diversos cambios significativos, como el que otorgaba competencia directa a las empresas para elaborar el calendario laboral (cosa que antes requería un visado de la autoridad administrativa laboral), el cambio de referencia de la hora extraordinaria hacia la jornada anual en vez de la semanal, fijándola al mismo tiempo en ochenta como máximo al año, pero también abrió la posibilidad de suplirlas con descansos, por lo que las horas trabajadas en exceso no siempre se consideraban extraordinarias, ni por tanto debían pagarse como tales, sino que el empresario podía ofrecer días de descanso posteriores como compensación, facilitando con ello la distribución flexible de las horas de trabajo a través de la negociación colectiva⁹ (trabajar más horas unas semanas y menos en otras sin costes añadidos, pero sin superar nunca los topes anuales acordados).

Sin embargo, esto no fue suficiente para los empresarios, quienes consideraban que el marco legal seguía siendo rígido, adoptándose supuestamente por ello una nueva

⁸ En este sentido, F. PÉREZ DE LOS COBOS ORIHUEL y E. MONREAL BRINGSVAERD, «La regulación de la jornada...», *op. cit.*, p. 60.

⁹ Más ampliamente, J. GARCÍA MURCIA, «Un nuevo paso en la flexibilización del mercado de trabajo. (Breve análisis del Real Decreto-Ley 1/1986, de 14 de marzo, de medidas urgentes administrativas, financieras, fiscales y laborales)», *AL*, núm. 23, 1986, esp. pp. 1187 a 1190.



reforma en el año 1994, que vino a incidir de modo notorio en la regulación del tiempo de trabajo y a superar con ello el modelo fordista, replegando por consiguiente el Estado su papel de protector y dejando más bien a las partes la responsabilidad de establecer y organizar la distribución del tiempo de trabajo, que no el mínimo de horas ni de los descansos que seguían fijados por ley, aunque sí otras cuestiones dirigidas a aprovechar mejor, o más flexiblemente, la mano de obra disponible.

Y aunque no es nuestro deseo profundizar en el régimen legal español, sino que sirva sólo como muestra, interesa resaltar una pauta ya adelantada, cual es la función adquirida por la negociación colectiva desde dicho año 1994, que ha quedado finalmente instaurada en nuestros días, pues si antes tenía como fin mejorar los derechos de los trabajadores con respecto a la regulación legal mínima, ahora, en lo que nos afecta, ha asumido un papel orientado al desarrollo y adaptación de las normas sobre tiempo de trabajo. Así, corresponde a los interlocutores sociales canalizar principalmente las necesidades económicas de la empresa –lo que se traduce por gestión ágil del tiempo de trabajo– compaginándolas con la tutela del trabajador¹⁰ (asumen pues un papel de colaboración, muy distinto del de enfrentamiento). Al fin y al cabo, lo que queremos subrayar con este ejemplo, es que la tutela se administra de manera colectiva a través de la negociación sectorial o empresarial, cuyos resultados se aplican a todos los trabajadores comprendidos en dichos ámbitos, y sin que se deje a éstos individualmente la posibilidad de adecuar un horario a la medida, salvo en algunos casos contados, como el del contrato a tiempo parcial, en especial el que se conoce como vertical (concentración de jornadas en un determinado periodo del año).

Y esta ha sido la tónica seguida en un amplio número de países, europeos o no, pero el pasado junio de 2008, y tras bastantes horas de discusión, y varios años intentándolo, el Consejo de Ministros Europeo de Empleo, Política Social, Sanidad y Consumidores aprobaba una nueva Directiva que modificaba la vigente de 1993, la cual establece que –si bien como regla general la semana de trabajo en la UE debe seguir teniendo 48 horas como máximo– “en virtud de acuerdos individuales se permitirá que empresario y trabajador puedan alargar la jornada hasta sesenta horas semanales, calculadas como media durante un periodo de tres meses, e incluso hasta 65 horas

¹⁰ En este sentido, F. PÉREZ DE LOS COBOS ORIHUEL y E. MONREAL BRINGSVAERD, «La regulación de la jornada...», *op. cit.*, pp. 62-63.



cuando se trata de guardias médicas y otros colectivos considerados especiales” (por ejemplo transportistas). Aunque los ministros proponentes¹¹ han resaltado que el acuerdo ofrece garantías a los trabajadores, al mismo tiempo que la flexibilidad necesaria para mejorar la competitividad, lo cierto es que ha aflorado el recelo en cuanto a que con esta medida sería posible extender en toda la Unión la llamada *free choice*, es decir, la libertad de elección del trabajador, al estilo *opt-out* que caracteriza al sistema británico.

No obstante, este acuerdo no era definitivo, puesto que faltaba recibir el visto bueno del [Parlamento Europeo](#), que en este último mes de diciembre ha terminado rechazándolo por una amplia mayoría, quedando pues en paréntesis hasta que se den nuevas directrices por parte de los Ministros de Empleo, a partir de lo cual se admitirán o no algunos reajustes en la Directiva actual citada. Sin duda, se puede extraer algunas conclusiones de esta tentativa que ha agitado aún más el debate sobre la jornada de trabajo y su flexibilidad.

En primer lugar, destacamos el hecho mismo de hacerse esta modificación, y no tanto por la oportunidad de hacerlo ahora, justamente cuando la tasa de desempleo de los países europeos no es la más adecuada dado que, al contrario, se va agudizando aún más por el avance de la crisis, y la lógica señala, en cambio, que en situaciones como estas debe intentarse repartir el empleo disponible y no concentrarse más en los que ya lo tienen; sino principalmente porque la medida socava las propias bases sociales de la UE, que hasta hace muy poco se pronunciaba alentando a las empresas a tomarse en serio la necesidad de conciliar la vida laboral y la vida privada, y que repetía el mensaje que los países más productivos no son aquéllos en los que se trabaja más horas, o que las empresas deben cuidar al máximo la salud de su personal y generar satisfacción y que debíamos caminar hacia una sociedad del ocio, con tiempos de trabajo cortos debido a la implantación de nuevas tecnologías¹². Y ni qué decir de la idea esencial comunitaria de que la sociedad europea sería la del conocimiento, de la formación, de la

¹¹ Con la ministra eslovena a la cabeza, como presidenta de turno del Consejo, seguida principalmente por el Reino Unido, y Francia e Italia, que en el pasado habían votado ambos en contra de esta medida. En el lado contrario, se abstuvieron España, Bélgica, Chipre, Grecia y Hungría, quienes propusieron la mejora de la Directiva en su trámite posterior, y presentaron reservas Portugal y Malta.

¹² Vid. Diario *El País*, viernes 1 de junio de 2008, p. 36, “La semana laboral de 65 horas revienta el sueño europeo”.



investigación (Lisboa 2000) y por tanto de los productos con alto valor añadido que se defienden muy bien de la competencia; panorama que no casa en absoluto con una jornada tan larga que no deja tiempo para nada de lo que se prometía o imaginábamos los europeos.

Jurídicamente, la nueva Directiva trataba de acomodar una serie de medidas para garantizar, en teoría, que los trabajadores que aceptaran el *opt-out* lo harían de manera voluntaria, y no pues forzados por temor a las [conocidas] represalias del empresario, léase despido o relegación. Así, éste debía obtener un consentimiento por escrito del trabajador para laborar más de cuarenta y ocho horas, y su validez no podría ser superior a un año, aunque se admitía la renovación. Asimismo, el acuerdo entre empresario y trabajador no debía firmarse en el momento inicial de formalizar el contrato ni durante las cuatro primeras semanas de la relación laboral, como un modo de impedir la coacción en el momento crucial de la contratación; a la vez que se preveía la posibilidad de acordar esta ampliación de la jornada a través del convenio colectivo, incluso por más horas de las señaladas, haciendo así más que nada un guiño a la autonomía colectiva que una verdadera consideración a su valor histórico.

En este sentido, cada una de las críticas a esta forma de salvaguardar los intereses del trabajador se han dirigido a subrayar que la posición que ostentan la mayoría de trabajadores sigue siendo débil a la hora de enfrentarse individualmente al empresario, sea en el momento que sea, y sobre todo si no se posee una alta cualificación o se es un alto cargo con experiencia¹³, o igualmente, o peor aún, si en el mercado de trabajo hay un excedente de mano de obra, como es lo que está sucediendo desde hace muchos años en Europa. Y por ello mismo no tiene mayor valor el hecho de postergar la firma hasta las cuatro semanas de iniciada la relación, ya que hay que tener en cuenta que a la mayoría de trabajadores se les impone un periodo de prueba que está por encima de este tiempo, y nada obsta a que el empresario pueda utilizar esa circunstancia para conseguir doblar la voluntad del trabajador.

¹³ A nadie escapa que el personal de alta dirección es en la práctica el único que negocia cara a cara con el empresario las condiciones de trabajo: masa salarial, extrasalarial, incentivos, horas semanales – promediadas del sector de actividad– y las indemnizaciones oportunas, entre otras cosas, justamente porque tiene poder para hacerlo, inclusive para imponer sus propias condiciones, ya que tienen mucho margen para encontrar empleo en cualquier otra empresa, algo que está muy alejado de los demás trabajadores.



De cualquier manera, hay que apuntar que la fórmula *opt-out* ha encontrado su espacio natural en Gran Bretaña por la propia tasa baja de paro que la caracteriza, y porque existen diversas oportunidades de encontrar empleo o de cambiar a otro, por lo que la presión que se traslada al trabajador es distinta, menor en todos los casos. Y ello no quiere decir que los demás países que tienen similares números que Gran Bretaña puedan albergar directamente este modelo, sino que depende mucho de que se haya o no reconocido el importante papel de la negociación y el convenio colectivo.

Este es un punto central, porque como ya subrayábamos líneas arriba, el acuerdo ministerial rompía totalmente la dinámica colectiva de negociación de esta materia tan importante como la jornada, hecho que los sindicatos no están dispuestos a permitir tan fácilmente porque se pondría en juego su propia capacidad representativa y de negociar¹⁴, es decir, su propio papel perfilado y ganado a través de décadas de trabajo (se dice, y acepta, que la negociación colectiva es el principal medio de acción sindical), basado en los pactos sectoriales o de grandes empresas para ajustar los turnos de trabajo a las necesidades de producción. En fin, al dejarse desprotegido al trabajador en esta cuestión, que incumbe a otras como el salario, quizá se estaría abriendo la puerta para nuevas medidas desregularizadoras en clave individual, que hasta ahora no han tenido cabida entre nosotros¹⁵, aunque en algunos momentos sí que hayan sobrevolado el espacio que se ha construido desde que se instauró la democracia.

Si bien es cierto que dicho acuerdo no era de aplicación obligatoria, sino sólo a través de su adopción, posterior aceptación voluntaria del trabajador o por pacto colectivo, como se ha dicho, tampoco es improbable que si se termina aplicando en más países –y en otros no, o sea en aquéllos con más apego social a la materia laboral, como España– podía generarse un ambiente de desequilibrio, de competencia desleal, tanto en lo que se refiere a los costes laborales por trabajador (es un hecho que la prolongación de jornada abarata las horas extras) como a la disponibilidad ampliada de mano de obra, algo que se traduce, por la experiencia vivida, en el efecto indeseable de la

¹⁴ En este sentido, ANALISTAS DE RELACIONES INDUSTRIALES, «Un viejo debate: el de la jornada, resucitado por un Acuerdo Europeo», *RL*, N° 19, 2008, p. 64.

¹⁵ Así se manifestaba el eurodiputado A. CERCAS, en el diario *El País*, 16 de diciembre de 2008, “Europa deja solo al trabajador”, p. 28, que “si se generaliza la exclusión voluntaria no habrá leyes, no habrá convenios, y será el fin de los sindicatos. Esto es sólo la punta del iceberg. Empezamos por la jornada y luego vendrán los salarios y los demás derechos laborales”



deslocalización industrial, es decir, que las empresas van a preferir, y prefieren, invertir allí donde sus empleados puedan trabajar más horas y existiera a la vez mayor flexibilidad, y todo ello, piénsese, dentro de un espacio común donde se predica y refuerza la homogeneización y armonización legal y el avance lo más igualitario y solidario posible.

3. LA CLAVE DE LA FLEXIBILIDAD LABORAL

Ya se ha adelantado algunas cosas relativas a la flexibilidad laboral, otro punto decisivo de esta actuación multiministerial, en tanto que desde diversos foros políticos y empresariales se exige continuamente aumentar la libertad de contratación y aminorar la rigidez para ser más competitivos en este mundo cada vez más globalizado (amén de pedir abaratar el despido, como viene sucediendo en España). El quid pues, para ellos, se centra en completa medida en poder disponer de la mano de obra en los periodos en los que la producción lo requiere, sin muchos costes adicionales, ni desorganización ni retrasos, no importándoles el modo en que se consiga dicha aceptación, aunque es evidente que siempre elegirán actuar sin la oposición de los sindicatos¹⁶.

No es una cuestión nueva, pero está claro que todavía sigue siendo compleja, pues ya desde los años ochenta se está intentando solucionarla a través de la negociación colectiva, única vía actual en España, y en otros países, para poder pactar lo que se denomina distribución irregular de la jornada, es decir, trabajar más horas en el transcurso de los picos altos de actividad y ocupar menos horas cuando la empresa marcha al ralentí. Los datos de España pueden resultar ejemplificativos, en el sentido que la patronal CEOE esgrime en su último informe sobre negociación colectiva que, a pesar de la presión desplegada por los empresarios en los últimos años para conseguir esa flexibilidad organizativa, únicamente el 37% de los convenios colectivos registrados incluye alguna fórmula de jornada elástica.

¹⁶ En la misma noticia citada de El País, “Europa deja solo...”, se presentan los siguientes interrogantes: ¿Europa es sólo mercado o es también un espacio de protección social? ¿Las relaciones laborales deben establecerse entre el trabajador de manera individual y el empresario como si tuvieran igual capacidad para negociar o deben fijarse de manera colectiva? ¿Las leyes laborales deben ser sólo estatales o también europeas?, dando a entender que en realidad este es el fondo de la medida...



De ello se desprende que hay una aceptación, o tolerancia, media-baja a implementar esta medida, sabedores los representantes sindicales de los trabajadores, y éstos mismos, que a veces la supervivencia de las empresas, y sus puestos de trabajo, pueden depender de aceptarla; pero desde su posición plantean que dicha flexibilidad de jornada les devuelva a cambio compensaciones económicas o tiempo libre neto para su disfrute¹⁷, porque consideran que no es dable que las empresas se terminen beneficiando siempre con horas baratas y disposición efectiva a cambio de nada o de muy poco.

Este es el punto de vista de los trabajadores, que la adaptación de las jornadas sea razonable y proporcional al esfuerzo desplegado, puesto que hay que advertir que esta fórmula de distribución de las jornadas siempre va a ocasionar mayores molestias al trabajador, que va a ver cómo el horario estacional ampliado le impedirá, por poner ejemplos, recoger a su hijo del colegio, no poder asistir a algunos eventos culturales durante ese espacio de tiempo o hacer mucho menos vida social y familiar, por el poco tiempo que le quedaría y por el mismo cansancio de la jornada alargada (a la que debe sumarse el tiempo invertido en los trayectos de ida y vuelta y considerarse que en algunos casos se podría llegar a las doce horas diarias de jornada).

Al contrario, a nadie escapa que el empresario es el que va a recibir los mayores beneficios, aparte del abaratamiento de dichas horas, puesto que con la misma plantilla va a poder enfrentarse a dichos periodos de alta actividad, hecho que ahorra muchos costes relacionados con la contratación de refuerzos (proceso de selección, gestión, finiquitos), evita la desorganización que ocasiona dividir la jornada y tener diferentes encargados de llevarla adelante (descoordinación), mantiene el nivel de experiencia y seguridad, etc., aunque esto hay que contrastarlo con la evidencia empírica que la concentración, la entrega y la satisfacción van disminuyendo a medida que las horas de trabajo se van acumulando, algo que también ocasiona fatiga física y trastornos que pueden repercutir negativamente en las tareas, en la propia salud de los trabajadores y en el absentismo.

¹⁷ Por citar dos ejemplos, en SEAT, una de las empresas pioneras en pactar un sistema interno de jornada flexible, un empleado podría trabajar hasta los siete días de la semana, es decir, 56 horas, pero luego lo compensa con días de fiesta a cambio. Por su parte, El convenio colectivo de la Industria textil, BOE 9 de octubre de 2008, arts. 36.6 y ss., prevé un máximo de 50 horas semanales y 10 diarias durante 13 semanas, a cambio los empleados tienen derecho a acumular las horas extras para disfrutar de festivos y cobrar un plus del 15% por la décima hora diaria o por trabajar el sábado, entre otras cosas.



Por el lado de la política social, de empleo específicamente, la ampliación de jornada se considerada como un posible lastre para la creación de nuevos puestos de trabajo, en especial el de tiempo parcial, algo que así se plantea en España y que se llegó a acometer directamente en Francia durante el pasado gobierno socialista, esto es, el de la repartición del empleo basándose en la reducción de la jornada semanal a treinta y cinco horas, y la subsiguiente contratación de personal a tiempo parcial indefinido¹⁸ que rellenaría los espacios horarios dejados. Aparte de crear nuevo empleo, la medida facilita la conciliación personal y familiar de los que han visto reducida su jornada, además de que en ese momento en Francia fue muy bien aceptada por la mayoría de trabajadores, que manifestaron tanto su solidaridad con los parados como su satisfacción por tener que permanecer menos horas en la empresa (*vid.* libro citado).

Al hilo de lo dicho, debe advertirse que la distribución de horas cuenta pues en paralelo con esta posibilidad, a modo de complemento, de utilizar el contrato a tiempo parcial, uno de los más flexibles que existen, puesto que se puede pactar lícitamente la realización de horarios que puedan ajustarse a la distribución efectuada, esto es, menos horas todos los días, concentración en un espacio determinado de tiempo, o incluso menos horas en esos picos altos de actividad, sin que esto constituya un abuso por parte empresarial, salvo si los horarios fueran caóticos o imprevisibles.

Con ello se quiere decir que, siendo muy importante en algunos sectores de actividad, la jornada elástica no es el único medio para lograr más competitividad, sino que es factible organizar la plantilla con la ayuda de los contratos a tiempo parcial, o puntualmente con los de duración determinada, y con otros medios instrumentales e institucionales que están al alcance, como puede ser una buena intermediación laboral, pública o privada, crear bolsas de empleo cualificado cuando haga falta y gestionarlas a través de agencias de colocación coordinadas por las empresas, elevar el nivel de formación, utilizar el teletrabajo allí donde sea viable, puesto que aún cuando el trabajador debe cumplir casi las mismas horas de trabajo, la cercanía a la familia mejora el aspecto de la conciliación y los propios resultados (algo que se viene promocionando

¹⁸ Sin duda, el libro más indicado para comprender el alcance de esta iniciativa francesa es el de E. MARTÍN PUEBLA, *La reducción del tiempo de trabajo en Francia. Un análisis desde el derecho*, MTAS, Madrid, 2006.



y haciendo desde la Administración Pública y los propios sindicatos) y, en fin, apostar por la mejora de la adaptabilidad y dirección de las empresas¹⁹.

No es que se ponga en duda la base que cimienta la postura empresarial [referida a la flexibilidad laboral], y a la jornada en concreto, que es apoyada incluso en diversos foros políticos y económicos, como el FMI o algunas instancias de la UE, pero lo que sí se presta a reflexión, y rechazo si cabe, es cuando se achacan todos los males a la falta de flexibilidad en dicha jornada, como si no existieran las otras variables ni tampoco el interés de los trabajadores en conciliar trabajo y vida privada, exaltándose pues con ello el lado económico de la relación (“trabajar más para ganar más dinero”) y no los demás valores sociales y humanos que son fundamentales, como la educación, la familia o la cultura.

4. LA CLAVE DE LA CONCILIACIÓN PERSONAL Y FAMILIAR

A nadie puede escapar que la distribución de la jornada, la organización del tiempo de trabajo, engloba muchos aspectos, a cual más importante. Como decíamos, para el empresario significa mayor disponibilidad de la fuerza de trabajo, menores costes y consolidación de la plantilla; para los trabajadores, en cambio, alcanzar una buena distribución significaría vivir más, vivir para vivir, cuidarse a sí mismos y cuidar de su familia en el buen sentido de la palabra, y no vivir para trabajar, aunque esto pueda resultar un tópico.

Merece la pena el intento de encontrar una justa medida, una solución equilibrada entre los intereses económicos de las empresas y las necesidades que rodean a toda persona, algo que no sólo se toma en cuenta, sino que en muchos casos se

¹⁹ En la reunión extraordinaria del Consejo Europeo en Luxemburgo en 1997, y dedicada al empleo, se vino a establecer una estrategia de empleo, que luego se denominaría “procedimiento de Luxemburgo”, basada en cuatro pilares: 1) Mejorar la empleabilidad, a través de la mejora de la formación y las prácticas laborales, 2) Fomentar el espíritu empresarial, facilitando la creación y el mantenimiento de las empresas, sobre todo las PYMES, y modificar el sistema tributario para favorecer al empleo, 3) Fomentar la adaptabilidad de las empresas y sus empleados, para modernizar la organización laboral, y 4) Reforzar las medidas sobre igualdad de oportunidades, para aumentar la tasa de actividad femenina y de las personas con discapacidad.



promocionan fuertemente desde los Estados²⁰, y desde la misma Comunidad²¹. Indudablemente, los países de nuestro entorno siguen este mismo camino, en muchos casos de manera mejorada, como son los ejemplos que dan los países nórdicos, en la medida en que la conciliación vincula también a sus beneficiarios con el mercado de trabajo, es decir, facilidades para trabajar y para dejar de hacerlo cuando sea necesario (permisos retribuidos, descansos, adaptación de la jornada y del puesto de trabajo, etc.)²².

Este es un aspecto importante, el de conjugar la conciliación con el empleo, que debe seguir desarrollándose con vistas a que el colectivo de las mujeres termine de ingresar en el mercado de trabajo en mejores condiciones que las actuales, y se minimice así la falta de mano de obra que se prevé en Europa en los siguientes años. Pero debemos entender que la conciliación de la vida privada y la vida laboral no distingue de géneros, y por eso las últimas medidas han ido tendiendo a reforzar este modelo, con la concesión de un permiso parental exclusivo para los hombres, que debe ir alcanzando mayores cuotas y cotas en la sociedad actual.

La ampliación flexible de la jornada, visto lo anterior, resulta un *handicap* difícil de superar, pues también debemos considerar que el modelo de relaciones laborales que impera puede obstaculizar la utilización de las medidas conciliadoras. En efecto, resultará aún más difícil que, en un lugar donde se trabajan muchas horas diarias y semanales, alguien pueda pedir sin contratiempos su respectivo permiso o descanso legal, ya que es un hecho conocido que en las actuales circunstancias el empresario se

²⁰ Recordar en el caso de España, la LEY 39/1999, de 5 de noviembre, para promover la conciliación de la vida familiar y laboral de las personas trabajadoras y todas las mejoras que se han ido introduciendo a través del ET.

²¹ Por citar otro ejemplo, aparte de las Directivas citadas (salud, permiso parental), El tema de la conciliación de la vida profesional y la vida familiar fue una de las prioridades de la Presidencia portuguesa. El 29 de junio de 2000, el Consejo Europeo adoptó una Resolución relativa a la participación equilibrada de hombres y mujeres en la actividad profesional y en la vida familiar (Resolución del Consejo y de los Ministros de Trabajo y Asuntos Sociales, publicado en DO C 218 de 31.7.2000.). Esta Resolución se inscribe en el marco del Consejo Europeo de Lisboa de los días 23 y 24 de marzo de 2000, que reconoció la importancia de mejorar la igualdad de oportunidades en todos los aspectos, entre otros reduciendo la segregación profesional y permitiendo una articulación más fácil entre actividad profesional y vida familiar. Añadiendo que estas medidas debían contribuir, entre otras cosas, a hacer que el porcentaje de mujeres activas sea superior al 60 % en 2010.

²² Vid. J. CABEZA PEREIRO, «La conciliación de la vida familiar y laboral. Situación en Europa», RDS, núm. 31, 2005, p.p. 26-27, quien agrega que “dicha vinculación puede debilitar cuando se utiliza como sustituto de las medidas sociales de cuidado de los niños”.



permite tomar represalias, sobre todo despedir o no renovar el contrato a aquellos que quieren beneficiarse de ley en materia de conciliación.

Si los horarios alargados, entre otros impedimentos, son los que dificultan la entrada de la mujer en el mercado de trabajo, así como la mejora de la natalidad o la presencia de la mujer en los puestos de dirección y muchas otras cosas más, la Directiva aprobada por los Ministros debía ofrecernos una mejor explicación o fundamento, y no “camuflarla” con el caso de las guardias pasivas de los médicos, pues así como ha originado un tremendo rechazo de muchos sectores sociales y políticos, también ha recibido un correctivo por parte de los Tribunales europeos, que han interpretado que dicho periodos de descanso de los médicos, o esa en las horas de guardia, y de los transportistas, cuando están a disposición del patrono, deben considerarse horas activas de trabajo y no descansos no retribuidos. En realidad, los países que querrían aplicar esta medida deben ser conscientes que todavía no se han solucionado otros problemas bastante graves, como el empleo o, apuntando a uno de los colectivos más desfavorecidos, la discriminación de género, la segregación laboral hacia ellas y la diferencia salarial entre hombres y mujeres, sin que esto signifique que la distribución flexible de la jornada no lo sea.

5. CONCLUSIONES

Ya se han adelantado algunas reflexiones en el cuerpo de este trabajo, sin embargo merece traerse aquí nuevamente, pero bajo el prisma que permite este apartado, las que llaman más la atención. Es indudable que uno de los puntos más conflictivos, aparte de la propia voluntad de ampliar el número de horas de la jornada semanal de trabajo, ha sido el de colocar el pacto individual como medio primordial para alcanzar este objetivo, aun cuando se proclame que es a través de un acto voluntario, rodeado de garantías formales y temporales para evitar la presión del empresario.

A pesar de esta formalidad, en el fondo se deja de reconocer, por decirlo de alguna manera, la existencia de una dinámica negocial rica, instalada en la mayoría de países, así como la que se postula en el propio ámbito europeo, donde se ha reconocido en innumerables ocasiones que el diálogo social, la negociación colectiva y la



concertación social -o sea la participación de los representantes de los trabajadores, de los ciudadanos y de los empresarios-, son instrumentos de primer orden para construir el Derecho comunitario²³.

La economía va de la mano de lo social, lo social apuntala la economía. El Derecho del Trabajo es en derecho tuitivo, protector, desde hace más de un siglo, y creemos que no nos corresponde históricamente romper esta evolución. Las soluciones que aportábamos antes, de coordinar mejor las bolsas de empleo, mejorar la intermediación, la formación, utilizar imaginativamente el contrato a tiempo parcial, adaptar las empresas, contar con las mujeres y sobre todo gastar en investigación, pueden ser sin duda eficaces, sin que esto sea una traba para que continúe la negociación colectiva sobre el tiempo y la jornada de trabajo, de manera voluntaria, pero colectiva. Sigamos reflexionando sobre ello.

²³ *Vid., passim*, en el número 1 de esta misma revista, P.O. ALARCÓN BRAVO DE RUEDA y R. DE MELO CABRAL, «Diálogo y concertación social en la conformación de las políticas sociales de empleo en europa».



EL VALOR DEL PRINCIPIO DE SUBSIDIARIEDAD EN LA POLITICA EUROPEA: *CASO ALEMÁN*

Miguel Berger

Director de Asuntos Parlamentarios y de Gabinete

Ministerio de Asuntos Exteriores de Alemania

1. INTRODUCCIÓN

El 24 de abril de 2008 el Parlamento Alemán (Bundestag) aprobó, con más de dos tercios de los votos, el Tratado de Lisboa. 515 diputados cristiano demócratas y socialdemócratas de la gran coalición liderada por la Canciller Angela Merkel, y los opositores de los partidos Liberal y Los Verdes, entendieron, luego de un intenso debate, la importancia para Alemania de ese histórico acuerdo. Sólo 58 diputados, mayoritariamente del partido de Izquierda, votaron en contra.

Durante su discurso en el Bundestag la Canciller, Angela Merkel, recordó que fue precisamente bajo la presidencia alemana de la Unión Europea (UE), cuando se logró sacar del estancamiento político a los 27 países miembros, que habían fracasado en la ratificación de la Constitución Europea, y aseguró que el consenso en Alemania sobre la política europea tiene el más alto valor, siendo la unidad, el elemento que ha favorecido en el fortalecimiento del país dentro del seno de la Unión.

Merkel destacó, especialmente, que entre los avances que ahora conlleva el Tratado de Lisboa, se encuentra el fortalecimiento del «Principio de Subsidiariedad»: *“El Tratado de Lisboa cumple finalmente con muchas de las exigencias alemanas, y estoy segura de que paso a paso la UE hará una Europa para todos sus ciudadanos. Me congratulo especialmente de que el respeto al autogobierno regional y local sea parte de ese tratado; ello asegura nuestra visión de una Europa que es una comunidad política estrecha, una Europa que no es, ni será un Estado, sino una unidad sui generis”*. Para la jefa del gobierno alemán uno de los retos del futuro será establecer un



equilibrio entre las tareas nacionales y las europeas: *“Tendremos que pensar dónde puede ser mejor resuelto un asunto, sí en Bruselas o en Berlin, en Schwerin o en Maguncia”*.

2. EL PRINCIPIO DE SUBSIDIARIEDAD

El Principio de Subsidiariedad tiene sus orígenes en la doctrina social cristiana, que establece que una estructura social de orden superior no debe interferir en la vida interna de un grupo social de orden inferior, privándole de su autonomía, y en consecuencia del pleno ejercicio de sus competencias. En su expresión actual, fue formulada por el Papa Pío XI en la Encíclica *Quadragesimo Anno*, en 1931, dentro del contexto de la lucha contra el totalitarismo, frente a los regímenes facista y comunista.

Para Alemania, cuya constitución de 1949 está basada en la economía social de mercado y el federalismo, esta doctrina es parte fundamental de su cultura política. De los países de la UE, es en la doctrina constitucional alemana en donde el Principio de Subsidiariedad ha sido formulado y desarrollado más ampliamente, primordialmente como un principio de ética política.

Es también un principio de repartición de competencias. Por medio de la subsidiariedad se distribuyen las competencias entre los diferentes niveles del orden estatal, con esto se asegura que cada nivel de poder debe realizar de la manera más adecuada su tarea. Sin embargo, y a pesar de que los Estados (Länder) hayan tomado sus propias medidas, la Constitución permite la actualización de las competencias de la federación, si el gobierno central es más eficaz en ese sentido.

Estos principios tienen sus antecedentes históricos: cabe recordar que, con excepción de los 12 años de la época del nacional socialismo, los alemanes nunca han vivido bajo un sistema político centralista. Desde la Edad Media ciudades como Nuremberg, Frankfurt o Hamburgo gozaban de un autogobierno; cuando Napoleón ocupó Alemania en 1806 el territorio estaba dividido entre más de 380 reinos, ducados, ciudades libres y propiedades eclesiásticas, y fue hasta 1871 que Alemania logró su unidad nacional siglos más tarde, en comparación con Francia o España.



El Principio de subsidiariedad a nivel europeo no surge hasta 1992, cuando el Consejo Europeo de Edimburgo aprobó una declaración al respecto, también esta reflejado en el Tratado de Amsterdam de 1997 mediante un protocolo sobre su aplicación, que introduce entre otras cosas, el análisis sistemático del impacto de las propuestas legislativas sobre el Principio de subsidiariedad.

En el Tratado de Lisboa, el Principio de subsidiariedad se define en el artículo cinco y tiene como objetivo garantizar que las decisiones se tomen lo más cerca posible de las demandas del ciudadano. Es un principio según el cual la Unión Europea, salvo en sus ámbitos de competencia, sólo interviene en la medida en que su acción sea más eficaz que una intervención a nivel nacional, regional o local.

Para los políticos alemanes la ampliación del Principio de subsidiariedad en el Tratado de Lisboa fue clave para su ratificación. Ante los temores de la población alemana sobre una Euroburocracia en Bruselas, que pretende inmiscuirse en todos los ámbitos políticos y sociales, la Canciller Angela Merkel aclaró: *"El gobierno alemán y el Bundestag decidirán siempre cuando se resuelve un problema a nivel europeo y cuando es mejor dejarlo bajo la responsabilidad nacional. Para ello hemos puesto énfasis en la aplicación del Principio de Subsidiariedad, que no es otra cosa que darle prioridad al nivel bajo, frente al nivel más alto, siempre y cuando este sea capaz de resolver una tarea de forma adecuada"*.

Merkel reconoció, sin embargo, que ese principio todavía no es aceptado por la totalidad de los miembros de la UE. Por ello, afirmó que es muy importante estudiar las nuevas posibilidades que brinda el Tratado de Lisboa, lo que significa que los parlamentos nacionales tendrán la posibilidad de analizar proyectos de ley europeos, antes de que éstos sean llevados al Consejo o Parlamento Europeo.

La Canciller propuso también que el Bundestag cuestione siempre si un proyecto de ley europeo es realmente necesario: *"Con la respuesta a esa pregunta los parlamentos nacionales podrán mandar una señal clara a la UE"*, y en caso de que los órganos de la Unión Europea no quieran tomar en cuenta la opinión de los parlamentos nacionales, el nuevo Tratado les da la posibilidad de una demanda ante el Tribunal de Justicia de las Comunidades Europeas (TJCE). Asimismo, advirtió *"Si vamos a usar ese instrumento, el éxito dependerá de que lo usemos de forma meditada. De esta forma la*



UE tendrá que justificar mucho más que hoy sus competencias". Por otro lado, aclaró "Mi gobierno, el Bundestag y Bundesrat (Cámara Baja que representa los gobiernos de los 16 Estados alemanes) vamos a trabajar para que esos derechos parlamentarios sean efectivos desde el primer momento". Cabe recordar que Alemania decidió por unanimidad en el Bundestag, modificar su Constitución para otorgar a la oposición derechos extraordinarios en el ámbito de la subsidiariedad. Significa que con la entrada en vigor del Tratado de Lisboa una demanda ante el TJCE por la violación de la subsidiariedad podrá ser aprobada únicamente con la cuarta parte de los diputados del Bundestag; de esta forma la oposición gozará de un amplio derecho de minoría. "Lo mejor que podemos hacer es darle uso a esos nuevos derechos, aplicarlos y transformar desde el principio los debates europeos en debates alemanes. Por ello les digo: agarremos el toro por los cuernos, tenemos que desarrollar la cultura de la subsidiariedad en Europa, Alemania ha tenido muy buenos resultados con su sistema federal, y eso lo queremos mostrar a nivel Europeo", concluyó Angela Merkel.

En tanto el opositor Partido Liberal (FDP) considera al Principio de Subsidiariedad como uno de los avances más importantes del Tratado de Lisboa. Michael Link, vocero de política europea, afirmó que el fortalecimiento de los derechos de los parlamentos nacionales les otorga el papel de «guardianes de la subsidiariedad» y exige que el Bundestag se involucre, mucho más que antes, en los proyectos de ley a nivel europeo. El político liberal se mostró, sin embargo pesimista, ya que aseguró que en el tratado las competencias de la UE no son muy claras, y por eso teme nuevos conflictos entre los diferentes niveles europeos y nacionales. Además señaló: *"Les quiero decir que incluso el principio de subsidiariedad es interpretado de forma distinta en los países miembros, la interpretación alemana donde en general se decide al nivel más bajo no la comparten muchos países de la UE"*.

Para el FDP, el TJCE jugará un papel fundamental en la definición de lo que se entiende como Principio de Subsidiariedad: *"Nuestro apoyo al tratado va unido a la clara expectativa de que la Corte Europea defina una visión jurídica a dicho principio, para que se establezca de forma más clara las competencias de la UE; con la ratificación de ese Tratado, comenzamos una nueva etapa, queremos que esta nueva UE regule menos que en el pasado"*, agregó Link.



Con el Tratado de Lisboa se fortalece el papel de los parlamentos de los Estados miembros de la UE. Tendrán la posibilidad de participar de forma más activa en los trabajos de la Unión, el Tratado habla de los derechos y obligaciones de los parlamentos nacionales.

Según el tratado, se prevé un proceso en dos fases: si la tercera parte de los parlamentos de los Estados miembros opina que una propuesta viola el Principio de Subsidiariedad, entonces la Comisión tiene que reexaminar su propuesta, y en caso de que la mayoría de los parlamentos expresen dudas y si la Comisión mantiene su propuesta, entonces se establece un procedimiento especial, es decir, que la Comisión tiene que explicar sus razones y el Parlamento Europeo y el Consejo Europeo, tienen que decidir si se sigue con la legislación o no. Si una mayoría de parlamentos nacionales opina que la Comisión, el Consejo o el Parlamento Europeo, con uno de esos proyectos de ley, viola el principio de subsidiariedad pueden frenar la iniciativa de Bruselas.

Por el momento ningún funcionario en Bruselas toma muy en serio este principio de subsidiariedad, a pesar de que el Tratado de Lisboa le otorga a los parlamentos nacionales, por primera vez, el derecho a veto, sin embargo es muy limitado y hay expertos que incluso dudan que en la práctica será un instrumento eficaz para frenar los intentos de la UE de impulsar temas que no le competen.

3. EL ESTADO DE BAVIERA

En la tradicional política alemana el "Estado Libre de Baviera" ha sido uno de los mas férreos defensores del federalismo, para los políticos de Múnich, que siempre han temido la ingerencia de Berlin en sus asuntos regionales, la burocracia de Bruselas les parece una constante amenaza a su independencia. Sin embargo, Baviera también aprobó el Tratado de Lisboa. En el debate del pasado 24 de abril, el Primer Ministro bávaro, Günter Beckstein, advirtió: *"tenemos que dejar en claro que no todos los problemas en Europa son también un problema para la UE, y por ende no son de su competencia, hay muchas áreas donde las soluciones se toman mejor cerca de la gente"*.



Beckstein teme que el Tratado de Lisboa no regule eficientemente las competencias de la UE, para el líder bávaro esa falta de claridad se transforma en una amenaza cuando la UE quiera tomar decisiones en áreas que mejor se pueden arreglar a nivel nacional o regional, por ejemplo la UE no debería tener competencia en áreas como el deporte, turismo, política de asilo o migración, porque los intereses son muy distintos en los diferentes países miembros.

Para controlar la euroburocracia, Baviera exige a Bruselas el máximo nivel de transparencia: *"Esa transparencia sólo se logra mediante informaciones que llegan a tiempo y que le permiten a los parlamentos nacionales usar sus recursos legales, queremos participar desde el primer momento en los proyectos de ley a nivel europeo, la transparencia que exigimos es vital para que nuestros ciudadanos entiendan lo que estamos haciendo"*.

"La subsidiariedad como un principio de orden político, es una cuestión fundamental que corresponde además a la cultura europea, nuestro continente está marcado por la individualidad de los ciudadanos, a diferencia de países como China, la personalidad del individuo, está en el centro del orden estatal, parte de esa filosofía, es que las decisiones a nivel local siempre son mejores que las que se toman a nivel central. Ese principio de subsidiariedad es reconocido en toda Europa", afirmó.

La opinión de Baviera es compartida por los otros 15 Estados alemanes. Para proteger el sistema federal, el Bundesrat que respresenta a los gobiernos de los 16 Estados (Länder) acordó también un amplio derecho minoritario: Basta que un sólo Estado quiera poner una demanda por violación al Principio de Subsidiariedad anteel TJCE, para que los otros Estados le apoyen.

Bechstein advirtió: *"Baviera no dudará ni un momento en poner demandas, porque no queremos un centralismo desbordado en Europa, no queremos más burocracia, ya tenemos demasiada en nuestro continente. Necesitamos transparencia, cercanía a la opinión ciudadana, más democracia y más respeto a las diferencias que hay entre las distintas naciones, esa es la base para que la UE sea aceptada realmente por el ciudadano"*.



4. PARLAMENTOS NACIONALES

Rainder Steenblock, Vocero de Asuntos europeos del opositor Partido de los Verdes, advirtió que la entrada en vigor del Tratado significará mucho más trabajo para los parlamentos nacionales, ya que para controlar si los proyectos de ley a nivel europeo cumplen con el principio de subsidiariedad, sólo se dará (tendrá) un plazo de ocho semanas.

Según Steenblock: *"Para el Bundestag la posibilidad de demandas ante la Corte por violación a la subsidiariedad nos abre una nueva posibilidad de participar en la política europea, eso amplía la legitimidad de esos proyectos de ley y da también la posibilidad de que los ciudadanos comprendan y conozcan esos procesos, pero también hay que decir que vamos a tener que trabajar para ganar esos nuevos derechos, porque en las estructuras que tenemos actualmente, el Bundestag no será capaz de hacer valer sus derechos en la política de subsidiariedad"*.

Por lo menos la tercera parte de los parlamentos tiene que dar su opinión en un plazo de ocho semanas, con una explicación del por qué ese proyecto de ley viola el principio de subsidiariedad, en caso de proyectos de ley sobre temas de justicia y política interior, sólo tiene que ser la cuarta parte de los parlamentos. En el Bundestag alemán se teme que ese plazo sea insuficiente para juntar a los nueve parlamentos necesarios para protestar contra un proyecto de ley, en general los procesos parlamentarios son más lentos.

Pero incluso si hubiera una rebelión de la tercera parte de los parlamentos, la consecuencia sería sólo una revisión del proyecto de ley, incluso por el mismo órgano que lo propuso, que sería la Comisión, el Consejo o el Parlamento Europeo. Para realmente parar el proyecto de ley, el Consejo o el Parlamento tendrían que tomar una decisión con una mayoría del 55 por ciento de los votos, lo que sería muy poco probable en la realidad política; a los parlamentos sólo les quedaría, como último recurso, el TJCE para una revisión jurídica del mencionado proyecto de ley.

Pero los políticos nacionales tampoco se pueden fiar del Parlamento Europeo, los diputados alemanes, por ejemplo, pueden tomar en cuenta los intereses de su país,



pero ellos pertenecen a sus respectivas agrupaciones europeas lo que dificulta defender intereses nacionales.

En el Parlamento Europeo hay prácticamente una gran coalición de conservadores y socialistas, pero sobretodo los eurodiputados se ven como una élite con la misión de sobrepasar los intereses nacionales, eso significa que será muy difícil para los parlamentos nacionales de los 27 Estados miembros defenderse contra violaciones del Principio de Subsidiariedad. Sin embargo les dará la posibilidad, muy de vez en cuando de frenar algún proyecto, y así crear una mayor sensibilidad para que en Bruselas se entienda que los parlamentos nacionales no están dispuestos siempre ha aceptar cualquier proyecto de ley.

El primer ministro del Estado alemán de Hessen, Roland Koch, se mostró optimista: *"En proyectos donde realmente constatamos una violación de la subsidiariedad,, vamos a ser capaces de reaccionar y activar nuestras redes de contacto, en realidad el tiempo de reacción no son ocho semanas, sino varios meses, porque nosotros observamos de cerca lo que pasa en Bruselas, por ello no creo que el plazo dado frene nuestra voluntad política"*. Pero también para los 16 poderosos primeros ministros de los 16 Länder alemanes, el obstáculo a vencer es muy alto: El 25 por ciento del Bundesrat o del Bundestag, tendría que votar a favor de una queja, en un segundo paso habría que buscar ocho aliados en el resto de Europa para formar una alianza; por eso muchos se preguntan de que forma un Estado federado, que no cuenta con capacidades de política exterior, va a lograr organizar redes o alianzas.

Otra opción para los parlamentos nacionales, es un mayor control de la política europea de sus gobiernos; los parlamentos pueden ponerle límites a las negociaciones del gobierno en el Consejo Europeo, pero muchos diputados del Bundestag admiten que es prácticamente imposible darle seguimiento a los temas de política interior y exterior, y además controlar todos los proyectos de ley de Bruselas.



5. INICIATIVAS ALEMANAS

Durante la presidencia alemana de la UE en 2007, el Bundestag reunió en mayo en Berlín, a los miembros de la COSAC (Conferencia de los Organos Especializados en Asuntos Europeos de los Parlamentos de la UE) y propuso revisar dos veces al año los proyectos de ley de Bruselas, para estudiar posibles violaciones a la subsidiariedad. Para Alemania la COSAC debe transformarse en una conferencia de las comisiones europeas de los parlamentos, para intercambiar informaciones y organizar reacciones rápidas en caso de violaciones de la subsidiariedad. En otoño de cada año, la Comisión presentará su programa de trabajo anual, de esta forma COSAC puede hacer una primera revisión antes del comienzo del año legislativo.

En 2007 el Bundestag abrió una oficina en Bruselas, independientemente del Gobierno alemán. Políticos y representantes de todas las fracciones, y miembros de la administración del Bundestag trabajan desde entonces frenéticamente para recabar información sobre los debates y los diferentes proyectos de ley. Al comienzo de cada sesión parlamentaria se distribuye el llamado "*Informe de Bruselas*" que sirve de guía para los diputados alemanes. El Presidente del Bundestag, Norbert Lammert, dijo en la inauguración: "*Tenemos que ocuparnos de los proyectos de ley cuando todavía exista una posibilidad de hacer valer nuestra opinión*". Además señaló que "*es clave obtener las informaciones lo antes posible*".

Pero el paso más importante para el Bundestag fue en 2006, cuando negoció con el gobierno una ley que regula los derechos de información del parlamento en todos los asuntos europeos. "*El gobierno federal informará al Bundestag a tiempo, contiunamente en general y por escrito sobre todos los proyectos en el marco de la UE*".

El expresidente alemán Roman Herzog, en una de las críticas más duras al Tratado de Lisboa señaló que hay una tendencia de Bruselas de regular todos los ámbitos de la política europea. Para Herzog el Principio de Subsidiariedad es violado constantemente por los políticos europeos, las barreras para frenar la centralización han fracasado completamente.



El exmandatario dijo que es un avance que los parlamentos nacionales puedan criticar proyectos de ley de la UE si violan la subsidiariedad, pero mientras eso no tenga consecuencias obligatorias, la simple queja no frenará a los órganos de la UE. La posibilidad de demandas de los parlamentos nacionales tampoco va a tener mucho efecto, porque para él el TJCE es parte institucional de la Unión.

Herzog opina que se necesitarían cuatro frenos de la subsidiariedad contra el centralismo de Bruselas:

"Primero: la posibilidad para los Estados miembros de retransferir competencias del nivel europeo al nacional; así la Comisión y el Parlamento europeo serían prudentes en el uso de sus competencias para no correr el riesgo de perderlas completamente.

Segundo: la introducción del principio de discontinuidad que es algo normal en la legislación nacional y según el cual, proyectos de ley que no han sido aprobados en una legislatura, quedan eliminados automáticamente.

Tercero: la creación de un Tribunal independiente para cuestiones de competencias para terminar con la centralización que se da por los fallos del TJCE y para darle más peso a las demandas de los parlamentos de los países miembros.

Cuarto: un catálogo de competencias que regule el tamaño y límites de las responsabilidades de la UE".

Para Herzog ninguno de esos cuatro obstáculos existen en el Tratado de Lisboa y denunció la falta de voluntad política para establecerlos. El expresidente, que también fue miembro de la Suprema Corte de Justicia alemana, hizo además una severa crítica a la toma de decisiones de la UE: *"Uno tiene que hacerse la pregunta si Alemania hoy en día es todavía una plena democracia parlamentaria, la mayor parte de las leyes válidas en Alemania las decide el Consejo de ministros de la UE y no el Bundestag"*, los principales fallos de la UE son para Herzog la falta de democracia, la falta de división de poderes y un creciente centralismo de la burocracia de Bruselas .

El ministerio de justicia alemán analizó el origen de los leyes y reglamentaciones que se introdujeron en Alemania entre 1998 y 2004, el resultado fue que el 84 por ciento eran de Bruselas y sólo el 16 por ciento del parlamento alemán.



6. CONCLUSIONES

A pesar de estos contrastantes escenarios y según el Eurobarómetro, el 67 por ciento de los alemanes apoya la participación de Alemania en la UE, que significa el nivel más alto de los últimos 10 años, a diferencia del 34 por ciento en Gran Bretaña que representa el más bajo porcentaje de los países europeos.

Pero más que en otras naciones europeas, la popularidad de la UE en Alemania contrasta con una baja en la confianza de las instituciones europeas, que sólo alcanza el 39 por ciento de apoyo. En las últimas elecciones europeas en 2004, sólo el 43 por ciento de los alemanes votó. El 7 de junio 2009 serán las próximas elecciones al Parlamento Europeo, y entonces se podrá pulsar nuevamente el ánimo del ciudadano alemán frente a las instituciones de la UE.

Pero el paso definitivo para la aprobación del histórico Tratado de Lisboa, cuyo texto fue concebido en gran parte bajo la presidencia alemana, será cuando se venza el «NO» irlandés, y cuando se gane en la Suprema Corte de Justicia alemana, la demanda interpuesta por el Partido de Izquierda (Linke) y de un diputado conservador de Baviera, que alegan que se violan los derechos parlamentarios.

Para el controvertido e imperfecto Tratado, pero con grandes posibilidades de ampliar el papel de los parlamentos nacionales más allá del vital tema de subsidiariedad, queda un largo camino, así como para los europeos en su búsqueda por una auténtica y equilibrada integración.



PALESTINA: LA PARADOJA DE LA CREACIÓN DEL ESTADO

Lic. Naxalli Calderón Hernández

Directora de Relaciones Internacionales A-IEEI

“La paz puede ser alcanzada, pero primero hay que quererla”

INTRODUCCIÓN

En muchas ocasiones he escuchado que “la historia siempre se repite y que el hombre nunca aprende de ella”, sin embargo como internacionalista humanista me resistía a que esta premisa podría caber en un Siglo marcado por guerras y destrucción, y que se extendería hasta la actualidad, pero me ha bastado una hojeada a un libro de historia sobre Palestina y la creación del Estado de Israel, así como las múltiples consecuencias que han surgido en este conflicto, para entender el significado y magnitud de esta frase. ¿Es posible cometer con nuestros semejantes las mismas injusticias que se han incurrido sobre nosotros? ¿Qué reivindicación tiene una causa si se aplastan los derechos fundamentales de otro pueblo?

La configuración de la escena internacional actual supone requisitos inmutables para poder participar en el teatro del poder, encaminados a la búsqueda de la occidentalización y la democracia, para que el término Estado-Nación dé coherencia, legitimidad y reconocimiento. Inmerso en este proceso se ubica un pueblo que lucha incansablemente por ser escuchado, por ser evocado, por ser independiente. Una Nación sin Estado que sufre todos los desperfectos coyunturales impuestos por el hegemón estadounidense: árabe, musulmana, con grupos en el poder catalogados como “terrorista”, sin poder económico y mucho menos militar, punto estratégico en una región explosiva y un pretexto para la división de Oriente y Occidente.

Este bloque geográfico, con población definida y un gobierno, es Palestina- nombre mal utilizado debido a la carencia de legitimidad del término Estado¹, impuesto por el

¹ Correctamente se utiliza el término Autoridad Nacional Palestina (ANP) en términos de política y geográficamente se denominan a la Franja de Gaza y Cisjordania Territorios Palestinos Ocupados.



Tratado de Westfalia de 1648,- pero que será empleado en este artículo para fines prácticos. Cabe recordar que los Estados están compuestos por territorio y nación. La nación palestina existe, pero carece de un territorio demarcado oficialmente y reconocido internacionalmente por la comunidad de naciones. La principal tarea que se le atribuye a la Organización para la Liberación Palestina (OLP), denominada por la Organización de las Naciones Unidas (ONU) como el único interlocutor del pueblo palestino, es conseguir el reconocimiento internacional de un territorio perfectamente delimitado y viable. Para obtener este objetivo, la OLP despliega intensas actividades diplomáticas con aquellos países que consideran sus aliados, en primera instancia y con otros países que simpatizan con su causa.

Mientras que en la segunda mitad del Siglo XX se experimentaba la descolonización y la creación de entidades supranacionales como el Mercado Común Europeo, un pueblo luchaba por la reivindicación de su causa, luchaba por mantener un territorio, por conservar una identidad, por evitar la ocupación, sin resultado alguno, y por demostrar que la lucha y la resistencia valen cuando existen ideales concretos y una debida mezcla de realismo e idealismo político. Un pueblo que a pesar del negro panorama se ha mantenido en pie con la escasa ayuda, o en muchos casos perjuicio, de Occidente y de sus vecinos árabes, manifestando que la liberación sólo podrá ser obra de los palestinos y de nadie más.

Por otro lado tenemos una nación que ha podido tener un Estado², que ha disfrutado de las bondades y del respaldo político, económico, militar y moral del país más poderoso del mundo, EE.UU³, pero que ha tenido, también, una historia de dolor, separación “*Diáspora*”, muerte e injusticias, Israel. El Holocausto fue la máxima demostración de la perversión humana, un acto que seguirá siendo una sombra persistente en la historia alemana y mundial, una atrocidad que no debe ser repetida. El éxodo y la dispersión de los judíos por todo el mundo y los sufrimientos del genocidio les ha dado un derecho de construir una Nación y Estado para la consolidación de su pueblo, pero le ha inferido también la obligación de respetar a aquellos que han sufrido o sufren condiciones semejantes.

² El Estado de Israel nace el 15 de mayo de 1948 y es decretada por el primer presidente israelí Ben Gurión.

³ De acuerdo al Banco Mundial, Israel recibe 2.7 billones en ayuda económica por parte de EE.UU. ubicándose como el principal país que recibe ayuda de este Estado. En realidad, esta cifra es mucho más alta debido a que no incluye la cooperación militar.



Durante más de cincuenta años la vida en común ha significado la frustración y el sufrimiento del otro, “ojo por ojo, diente por diente de manera despiadada e implacable”⁴. Cada triunfo o avance israelí ha representado a lo largo de esta historia una pérdida o fracaso para el pueblo palestino. La expulsión de cientos de miles de palestinos de su territorio a raíz de la guerra de 1948 y la ocupación militar de Cisjordania, Jerusalén Oriental y Gaza (1967) propiciaron una profunda herida en los palestinos e incrementaron la desigualdad y el rencor entre los dos pueblos. El estallido de la segunda *Intifada* (2000) siete años después de los Acuerdos de Oslo supuso la declaración de guerra y terror para Israel; y la razón fue cegada al no querer conectar estos eventos como “causa y efecto” y no mediar la situación para encontrar un camino hacia la paz.

Ante esta perspectiva política surgen aquellos que han sufrido el daño directo de años de falta de negociación y solución: La población civil. El impacto humanitario del conflicto es incalculable. Tanto palestinos como israelíes comparten diariamente el miedo, la frustración, las represiones y la falta de estabilidad. Las familias israelíes temen asistir a algún centro comercial o a abordar un autobús por temor a un atentado suicida. Los palestinos sufren cotidianamente las intervenciones militares, los arrestos, los asesinatos selectivos, la represión, la violencia por parte de los colonos y la carencia de lo básico para vivir.

Cada día en las calles convergen ambas posiciones, muchas veces chocan, pero otras, más de las que se podría imaginar, dialogan sobre su situación. Ambas poblaciones son enemigas circunstanciales, pero ambas comparten valores y sentimientos comunes. Ambas buscan vivir en libertad, con seguridad, en armonía.

Ante este escenario pesimista, ¿se puede encontrar una solución al conflicto árabe-israelí? ¿Se puede hablar en la actualidad de un escenario propicio para la creación de un Estado Palestino?, ¿La solución se encuentra en la integración de ambos pueblos en un solo Estado?

⁴ Said, Edward. “Crónicas Palestinas”, Editorial Grijalbo, Barcelona 2001, p. 297.



EL CONFLICTO, BREVE RECUENTO Y ANÁLISIS: Desde la creación del Estado de Israel hasta los primeros signos de democracia Palestina.

“El olvido, y diría que incluso el error histórico,

es un factor esencial para la creación de una nación”

Ernest Renan

Al término de la Segunda Guerra Mundial y con el descubrimiento de los crímenes de *lesa humanidad*⁵, perpetrados por el Gobierno Nazi alemán, la consternación y preocupación mundial hacia la situación futura del pueblo judío cobro auge. Bajo esta coyuntura, comienzan las primeras “causas-efectos” de análisis del conflicto. La sombra del genocidio “*Shoah*” flotaba sobre los países de Occidente, la recién creada Organización de las Naciones Unidas se ve obligada a resolver la cuestión judía y otorgarles un lugar en donde puedan establecerse como nación independiente, diversas regiones y países fueron propuestos para este fin, pero Palestina se calificaba como el lugar idóneo tanto histórica como bíblicamente. Asimismo, el pueblo judío contaba, a su favor, con la “*Declaración Balfour*” elaborada por el entonces Primer Ministro británico, Arthur Balfour, mediante la cuál el Reino Unido, quién poseía el mandato sobre Palestina, se emitía a favor de los planes sionistas de la creación de un hogar nacional judío en Palestina, gracias a la alianza entre ambos para mejorar el curso de la Primera Guerra Mundial y la entrada, en 1914, del Imperio Otomano en el contencioso.

La ONU propuso entonces, por primera vez, un plan para dividir el territorio del mandato británico de Palestina en dos Estados independientes para dos pueblos (Resolución 181⁶, 1947): El Estado judío ocuparía el 55% del territorio con 500,000 judíos y 400,000 árabes; El Estado Palestino ocuparía el 45% con 700,000 árabes y algunos miles de judíos; mientras tanto Jerusalén sería una ciudad administrada por la ONU y ocupada por 200,000 habitantes, mitad judíos, mitad palestinos. El futuro de Palestina se tornaba incierto y sombrío, Gran Bretaña se abstuvo sobre el plan de partición y decide terminar su mandato el 15 de Mayo de 1947⁷, ese mismo día David Ben Gurión proclamaba la creación del Estado de Israel, el sueño de Ben Gurión de erificar Sión había sido consumado. El primer reto de Israel

⁵ Término acuñado por el Estatuto de Roma de la Corte Penal Internacional de 1998.

[http://www.un.org/law/icc/statute/spanish/rome_statute\(s\).pdf](http://www.un.org/law/icc/statute/spanish/rome_statute(s).pdf)

⁶ www.un.org

⁷ GRESH, Alain, “*Israel, Palestina: Verdades sobre un conflicto*”, Editorial Anagrama, Barcelona, 2002, p. 87.



(Eretz Yisrael) fue librar una batalla contra sus vecinos árabes, los cuales rechazaron el plan de división.

La primera guerra árabe-israelí se prolongó hasta 1949, Israel fue vencedor y amplió sus fronteras mucho más allá de lo estipulado por el plan de reparto, ese mismo año el naciente Estado ingresa como miembro permanente a las Naciones Unidas. Durante la guerra árabe-israelí cientos de miles de Palestinos fueron expulsados de sus hogares, de forma premeditada, iniciando así uno de los puntos más álgidos a nivel político para las negociaciones de paz, el problema de los refugiados palestinos, que hasta hoy y por cuatro generaciones viven en los campamentos instalados por las Naciones Unidas en 1948, en distintas naciones como Jordania, Siria y Líbano.

Por su parte, los palestinos rechazaban esta división, al no encontrar una razón lógica para convertirse en minoría dentro del Estado judío, tampoco para aceptar que a los judíos se le concediera un 55% del territorio cuando sólo representaban un tercio de la población total. La derrota de los árabes en 1949 supone el éxodo masivo “*Nakba*” (la catástrofe) de la población Palestina con excepción de Cisjordania, administrada por Jordania, y la Franja de Gaza, bajo la tutela egipcia, y el fin de cualquier negociación sobre el plan de repartición.

La “*Guerra de los Seis Días*” en 1967 marca el triunfo final de Israel sobre Palestina y sus aliados árabes. Jordania perdió la parte oriental de Jerusalén y Cisjordania- la anexión de Jerusalén Oriental nunca fue reconocida a nivel internacional y sigue siendo hasta hoy ilegal- y Egipto, la Franja de Gaza, ambos se convierten en “territorios ocupados”, Israel también se anexa el Golán sirio y ocupa el Sinaí egipcio. Esta derrota significó el fin de las esperanzas de unidad árabe que visualizaba el líder nacionalista egipcio, Gamal Abdel Nasser y le daba fuerza a la organización creada en 1964 *Al-Fatah*, Organización de Liberación Palestina (OLP), y también a su líder Yasser Arafat.

Por primera vez desde finales de los años treinta, los palestinos toman las riendas de su destino⁸. La OLP es reconocida por primera vez como “*el único representante del pueblo palestino*” tanto en las cumbres de la Liga Árabe de Rabat (1973) y de Argel (1974), así como en la ONU. El líder de la resistencia palestina, Arafat reconocía la presencia judía en Palestina

⁸ Ídem, p. 125



y reivindicaba la construcción de un Estado democrático en Gaza y Cisjordania en donde coexistieran musulmanes, cristianos y judíos. Esto no entrañaba el reconocimiento *de jure* del Estado Israelí⁹.

La resolución 242¹⁰ (1967) de la ONU establecía las fronteras entre el Estado de Israel y Palestina basándose en la línea del alto el fuego de 1949, también conocida como la “línea verde”. Israel obtuvo el control militar y administrativo de los territorios ocupados y se apropió del 67% de las tierras de Cisjordania y del 40% de las de Gaza, además de casi todo el Valle del Jordán. Los primeros asentamientos¹¹ –construcciones ilegales israelíes– aparecieron dentro de los territorios ocupados y el robo sistemático de tierras, la expulsión de palestinos, la violencia y la humillación se convirtieron en elementos de la vida cotidiana de los habitantes palestinos. La situación de “*apartheid*”¹² en la que vivía la comunidad árabe estalló en Diciembre de 1987 con la primera *Intifada* o “rebelión de las piedras”. Los jóvenes palestinos se enfrentaban a pedradas contra las fuerzas de ocupación israelí (FOI). La violencia y los ataques se hacían presentes dividiendo irreparablemente a los dos pueblos. En unos meses, Gaza y Cisjordania se convirtieron en centros penitenciarios enormes con más de 9,000 presos¹³. Esta fue la respuesta a la ocupación, “*un pueblo que oprime a otro no sabrá ser libre*”, advertía Karl Marx. EE.UU. convoca en Madrid en 1991, después de la primera Guerra del Golfo, una Conferencia de Paz para tratar, por primera vez, el conflicto árabe-israelí con representantes de ambas naciones y tratar de hallar una solución. Dicha conferencia no logra resultados, pero establece las bases para las negociaciones secretas de los Acuerdos de Oslo.

Los Acuerdos de Oslo, en 1993, son el precedente de lo que hoy sucede en esta parte del mundo. Los líderes Yasser Arafat e Itzhak Rabin estrechan su mano y una oleada de esperanza para la paz recorre el mundo. Estos acuerdos tenían como objetivo la creación del Estado Palestino en un plazo de 5 años, para obtenerlo, la OLP tuvo que reconocer por primera vez la existencia del Estado de Israel y la resolución 242, de esta forma la Autoridad Nacional Palestina aceptaba los límites impuestos en 1967 y perdía la región de la cual fueron

⁹ CARRÉ, Olivier, “*El movimiento nacional palestino*”, Editorial Narcea, Barcelona, 1982, p.32

¹⁰ www.un.org

¹¹ Siendo el primero Kfar Etzion, en la región de Hebrón, Cisjordania. Simultáneamente comienza la “judaización” de Jerusalén a manos de Levy Eshkol.

¹² Término acuñado por el Ex mandatario estadounidense, Jimmy Carter, en su libro « Paz en Palestina, No Apartheid » noviembre 2006.

¹³ www.palestinecenter.org



expulsados los Palestinos en 1948/49. Así quedaba estipulado que casi el 78% del territorio del Mandato Británico de Palestina sería parte del Estado de Israel. A partir de ese momento lucharían solo por el 22% del territorio. La segunda etapa del proceso fueron las negociaciones en Washington presididas por el entonces mandatario norteamericano William Clinton (Oslo II, 1995). Sin embargo Oslo fracasó por no tratar puntos claves del conflicto como la situación de Jerusalén Oriental, la retirada de los territorios ocupados, el regreso de los refugiados, la situación de los presos y el final de la construcción de asentamientos judíos. Israel no reconocía a Palestina como igual por lo tanto no daba importancia a los derechos y libertades de este pueblo para la creación de un Estado. Pocos días después de la firma de Oslo II Itzhak Rabin es asesinado por un extremista judío el 4 de noviembre de 1995.

En junio del 2000 se dio otro intento por lograr la paz y la creación del Estado Palestino, a pesar de la enorme inconformidad de los palestinos por la división de su territorio, en las conocidas zonas A, B y C. El gobierno de William Clinton reunió al entonces presidente israelí Ehud Barak y a su homólogo palestino Yasser Arafat en Junio 2000, a fin de continuar las negociaciones de paz en la Cumbre de “*Camp David*”. El Gobierno israelí prometía la repartición de Jerusalén, retomar la cuestión de los refugiados y los presos y detener la construcción ilegal de asentamientos a cambio de una porción de territorio en Cisjordania. Yasser Arafat rechazó la oferta sin mediar más negociación ni proponer soluciones constructivas al conflicto.

La segunda *Intifada* estalló el 28 de Septiembre del 2000 con la provocadora visita de Ariel Sharon a la explanada de las mezquitas en Jerusalén. La esperanza de paz se vio mermada por la represión israelí y los primeros ataques suicidas perpetrados por el brazo armado de *Al-Fatah*, las *Brigadas de los mártires de Al-aqsa*¹⁴, y el movimiento *Hamas*.

A pesar del estallido de la *Intifada*, las negociaciones siguen y en enero del 2001 Clinton presenta una propuesta para la solución del Conflicto “*Los parámetros de Clinton*”. Barak los aceptó pero Arafat los rechazó. La situación que se vivía en Israel logró el triunfo en las elecciones del 2001 de Ariel Sharon. Éste cambió el discurso radicalmente, presentó a Arafat como terrorista y cortó todo diálogo posible. George W. Bush sube al poder en EE.UU. y comienza la etapa de “medidas unilaterales” en Israel. En Abril del 2002, el

¹⁴ MAHFUZ, Naguib, “*Hijos de nuestro barrio*”, Editorial Martínez Roca, Barcelona, 2002.



gobierno israelí aprueba un proyecto por el cuál comienza la construcción del “Muro de Segregación¹⁵” a pesar de las fuertes críticas de la comunidad internacional, así como de la Corte Internacional de Justicia (CIJ) y de tratarse de una seria violación al derecho internacional.

La *Intifada* supuso un incremento sustancial en la violencia y en los atentados suicidas perpetrados por milicias palestinas en contra de Israel, estos sucesos se acrecentaron en 2002 con la operación “*Defensive Shield*” propuesta por Ariel Sharon mediante la cuál se destruyó el centro gubernamental palestino, *Mukata*, y la ocupación israelí de las zonas” A” liberadas desde los Acuerdos de Oslo. En este contexto la sociedad civil, tanto palestina como israelí, presenta la “*Iniciativa de Ginebra*”, en donde se apostaba por alcanzar la paz a través de la negociación de temas como la partición de Jerusalén, el retorno de los refugiados, la demarcación de las fronteras, el derecho al agua y la situación de los presos palestinos. Dicha iniciativa fue rechazada por ambos gobiernos. Asimismo, el recién creado “*Cuarteto*” integrado por EE.UU., la Unión Europea, Rusia y la ONU propone en 2003 la *Hoja de Ruta*¹⁶, mediante la cual se establecía la creación del Estado Palestino en tres fases, concluyendo en 2005.

Yasser Arafat muere en noviembre del 2004, la comunidad internacional apuesta por la democratización del sistema político palestino y llaman a elecciones para presidente de la ANP. En enero del 2005, sube al poder Mahmoud Abbas¹⁷ (Abu Mazen) sin embargo, Israel califica como poca efectiva la participación del Presidente palestino en el proceso de control y desarme de los grupos calificados como “terroristas” palestinos, como *Jihad Islámica*, *Hamas*, y *Brigadas de los mártires de Al-aqsa*.

En 2005, Sharon presenta el “*Gaza Disengagement*” que consistía en una decisión unilateral para dismantelar 21 asentamientos israelíes en la Franja de Gaza, luego de 38 años de ocupación. El proyecto comenzó el 15 de agosto y concluyó el 12 de septiembre de ese año, ante una serie de protestas de los colonos auto calificados como “*la fuerza naranja*” y con una enorme cobertura mediática internacional. A pesar

¹⁵ Legal Consequences of the Construction of a Wall in the Occupied Palestinian Territory, International Court of Justice, 9 General List No. 131, para. 140 (July 2004).

¹⁶ Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo. www.papp.undp.org

¹⁷ Palestine Liberation Organisation, Negotiations Affairs Department, www.nad-plo.org



de la retirada de el ejército en la zona, Israel retuvo, como medida de seguridad, el control aéreo, marítimo y terrestre del diminuto territorio de Gaza de solo 380 Km². James Wolfensohn, ex-director del Banco Mundial y encargado del “Cuarteto” para el “Gaza Disengagement” advirtió a la comunidad internacional que la Franja palestina de Gaza se convertirá en la cárcel mas grande del mundo, si Israel no acepta reabrir fronteras y contactos hacia el exterior.

LA BARDA DE SEPARACIÓN O EL MURO DE SEGREGACIÓN

Barda: *Pequeña construcción que sirve para separar terrenos cortos o establecer límites entre casas*¹⁸.

Muro: *Cualquiera de las distintas construcciones verticales que presentan una superficie continua, longitud y anchura; y que sirve para cerrar, dividir o proteger una zona o territorio*¹⁹.

Ante las ciudades bíblicas y de importante magnitud histórica como Jericó, Belén y Jerusalén se erigen los grandes bloques de concreto a los que el pueblo judío ha nombrado como “bardas permanentes” o “barrera israelí de seguridad”. El proyecto de construcción para la zona ocupada de Cisjordania fue autorizado por Israel en Abril del 2002, su cimentación fue iniciada semanas después ante una serie de protestas y condenas de la sociedad civil, organismos internacionales como la ONU, así como de actores y líderes políticos. Dos años más tarde la Corte Internacional de Justicia condenaría la construcción del Muro calificándola de una clara violación al derecho internacional y a los derechos humanos, así como un obstáculo para la paz futura; a su vez el Muro viola los Acuerdos de Oslo.

El muro de segregación, como lo conoce la comunidad internacional, o “Muro del Apartheid” como lo llaman los palestinos, está elaborado por grandes bloques de concreto de ocho metros de altura²⁰, un poco más del doble que el Muro de Berlín, los cuales están protegidos por alambre de púas, torres de vigilancia, electrificación, caminos militares, vigilancia electrónica y gran cantidad de francotiradores que

¹⁸ Ching, Francis. “Forma, Espacio y orden de Arquitectura”, Editorial Gustavo GG, Barcelona 1998

¹⁹ Ídem.

²⁰ Palestine Liberation Organisation, Negotiations Affairs Department, “Israel’s Wall”, 2007.



protegen la zona²¹. El muro aprisiona a decenas de comunidades palestinas en Cisjordania, separa a familias y amigos alrededor de Israel y la Franja de Gaza, se confiscan grandes extensiones de tierra y recursos naturales, miles de casas son demolidas y se instaurarán puestos de seguridad en los cuales un permiso especial de 3 meses debe ser presentado para transitar por las propias comunidades.

La construcción del muro no sólo sirve al objetivo israelí de “aumentar la seguridad ante el terrorismo” sino que es una de las medidas que el gobierno está utilizando para aislar a las comunidades palestinas; acabar con sus formas de supervivencia, debido a la gran cantidad de tierra cultivable y recursos naturales confiscados por el gobierno; terminar con cualquier forma de sistema económico, ya que no permite el comercio entre pueblos ni en las grandes ciudades; disminuir la calidad de vida y finalmente obliga a las familias al auto exilio y a la vida en campos de refugiados, por no encontrar más futuro en su lugar de origen.

Dentro del plan para promover la migración palestina hacia otras naciones árabes, se encuentra el decreto que el 2 de Octubre del 2003 anunció el ejército israelí, estableciendo que el territorio entre el Muro y las fronteras establecidas por la resolución de la ONU (*Green Line*) serían consideradas como “*Zona Cerrada*” (Closed Zone)ⁱ y quienes vivieran en ellas o tuvieran sus terrenos de cultivo ahí tendrían que pedir autorizaciones necesarias para poder, ya sea vivir en sus casas o trabajar en sus tierras respectivamente. Evidentemente estos permisos podrán ser cancelados, denegados o suspendidos de acuerdo a las necesidades israelíes.

El gobierno de Israel ha definido la edificación del Muro como una medida “*temporal*” para garantizar la seguridad del pueblo judío; sin embargo, han pasado ya más de 37 años desde que el gobierno israelí autorizó la construcción de imponentes asentamientos judíos ilegales dentro de los territorios ocupados de Gaza y Cisjordania, como medida de seguridad temporal violando así la Cuarta Convención de Ginebra²². Desde 1967, las políticas transitorias, diseñadas para ser permanentes, han sido una justificación para las violaciones a resoluciones y acuerdos celebrados.

²¹ www.stopthewall.org

²² Palestine Liberation Organisation, Negotiations Affairs Department, “Israel’s Wall”, 2007.



Según los mapas y planes del gobierno israelí, una vez terminada la construcción, la longitud del muro será de 832 Km²³, de los cuales tan sólo un 6% estará en la Zona permitida por la ONU, dejando a más de 329,000 palestinos alejados de sus tierras y un promedio de 249,000 palestinos (89.5% de la población) encerrados dentro de sus injustificados paredes de concreto. Aproximadamente un 5% (320 Km.) de los territorios ocupados de Cisjordania, incluida la parte palestina de Jerusalén, serán anexados *de facto* al territorio israelí, negando con esto la entrada de los fieles árabes, que queden fuera del muro, a los lugares sagrados como la Mezquita de *Al Aqsa* y *Al-Shariff*, y a los cristianos palestinos, en su mayoría de Belén, el acceso a la Iglesia del Santo Sepulcro.

La Oficina para la Coordinación de la Ayuda Humanitaria de la ONU en los Territorios ocupados (OCHA) presentó en mayo de 2008 un informe mediante el cual da a conocer la situación actual de la construcción del muro en donde estima que el 57% de los 721 kilómetros totales del proyecto del muro han sido terminados, el 34% restante (248 km) comenzará la fase de construcción en 2009²⁴.

UN ESTADO, DOS ESTADOS, O LA HISTORIA DE SANSÓN

La comunidad internacional, al diseñar la *Hoja de Ruta* sin asesoría de ambos bandos, comprendió que tanto palestinos como israelíes son incapaces de llegar a un acuerdo que solucione el conflicto, por lo tanto era necesario promover y presionar un plan de paz. Sin embargo, la guerra en Irak y la profunda división entre EE.UU. y los países europeos congelaron la iniciativa. Una vez más, la posible solución del conflicto arrancaba de tajo la esperanza de los pueblos. El triunfo de *Hamas* en las elecciones legislativas de 2006, calificadas como las más democráticas del mundo árabe por los países observadores del proceso, puso de manifiesto la enorme frustración y poca credibilidad de *Al-Fatah* para lograr un acuerdo a favor del pueblo palestino. Este triunfo dio por concluidos los acuerdos de *Sharm El Sheik* de febrero de 2005, en donde Mahmoud Abbas y Ariel Sharon fijaban una serie de medidas como la retirada israelí de las ciudades palestinas, el final de los asesinatos selectivos que Israel lleva a cabo, y el final de los ataques y atentados palestinos.

²³ Legal Consequences of the Construction of a Wall in the Occupied Palestinian Territory, International Court of Justice, 9 General List No. 131, para. 140 (July 2004).

²⁴ www.ocha.org



El fracaso de la Hoja de Ruta, la desestabilidad política provocada por el triunfo electoral de *Hamas* a principios de 2006 y la llegada al poder de Ismael Haniya como Primer Ministro palestino sumergieron las negociaciones de paz en un *impasse*, que aunado a la ruptura de relaciones de países y entidades como EE.UU. y la UE con los Órganos del Poder Legislativo palestino del nuevo gobierno, socavaron la esperanza a una solución final sobre el conflicto. Es en ese periodo donde los países occidentales deciden imponer un boicot contra el nuevo Premier, afectando, lamentablemente, a toda la población civil palestina que subsiste con la ayuda económica y humanitaria de Occidente.

La Unión Europea y Estados Unidos, que habían apoyado las elecciones palestinas, no obtuvieron el resultado esperado y decidieron boicotear al nuevo gobierno de Hamas. De este forma Occidente mostró al mundo árabe que la democracia solo es válida si responde a sus intereses; cabe recordar que el “*Cuarteto*” impuso a *Hamas* una serie de condiciones inaceptables para el movimiento islamista, como el reconocimiento del Estado de Israel, el fin de la resistencia, y la aceptación de las negociaciones entre Israel y la OLP.

Ante esta situación, los gobiernos árabes, principalmente el Rey Abdullah bin Abdul Aziz de Arabia Saudita, prepararon una propuesta para terminar con la división política interna palestina y alcanzaron el “Acuerdo de la Meca” para un Gobierno de Unidad Nacional. Dicho acuerdo incitó el fin del boicot y la reactivación de flujos monetarios a la ANP. Sin embargo, el conflicto toma proporciones más explosivas conforme más tiempo se prolonga, en este caso el conflicto no sólo tiene mella en la sociedades civiles de ambos bandos que han aprendido a sobrevivir en condiciones de vida inestables, sino también ha fracturado el débil sistema político palestino abriendo espacios para la corrupción, los altos índices de desconfianza y la propia falta de acuerdo en el seno del poder ejecutivo. Ante este panorama y debido a la escasa voluntad política de *Hamas* y *Al-Fatah* a negociar, en junio de 2007 el Primer Ministro Ismael Haniya toma por la fuerza el control de la Franja de Gaza, expulsando a las fuerzas de seguridad de la ANP y de *Al-Fatah*. Israel reacciona con un boicot sin precedentes en la Franja de Gaza, con graves consecuencias humanitarias e incluso violando incluso la Cuarta Convención de Ginebra²⁵.

²⁵ La cuarta Convención de Ginebra es el organismo de Derecho Humanitario Internacional que aplica a los civiles que se encuentran bajo ocupación militar y que ha servido de base para monitorear o supervisar la situación humanitaria en los Territorios Ocupados Palestinos.



A raíz del golpe de Estado de *Hamas* y el miedo que desencadenaría que el siguiente territorio en ser tomado fuera Cisjordania, en noviembre de 2007, el *Cuarteto* propone la elaboración de un proyecto para reactivar el proceso de paz. El ex mandatario inglés Anthony Blair es encomendado a conducir proyectos económicos y sociales para la obtención de la paz y se convoca a los mandatarios de Israel y palestina a la Cumbre de Annapolis. El resultado de esta cumbre ha sido la negociación del “*Acuerdo del Estatus Permanente*” que pretendo dar por concluido el conflicto árabe-israelí con la creación de un Estado palestino. Las negociaciones se realizan a puerta cerrada, sin embargo ambos gobiernos han dado su promesa de llegar a un acuerdo en 2008 para resolver el conflicto.

El 2008 ha finalizado y con él una perspectiva real a la solución del conflicto. El escenario internacional supone también pocas esperanzas para una presencia mayor en las negociaciones. Mientras tanto la sociedad palestina, principalmente en Gaza, sobrevive a su propia condición, la de estar a la sombra de una ocupación permanente, a la cotidianidad de los puntos de control (checkpoints), al inevitable panorama de un muro, a la interrogante de cómo podría funcionar un Estado con territorios separados. En estas condiciones ¿es posible la creación de dos Estados independientes viviendo en paz?

Hasta este momento, muy pocos hablan sobre la posibilidad de un Estado en donde coexistan palestinos y judíos, el único que lo ha hecho públicamente es Michael Tarazi²⁶, asesor legal de la OLP, y que pone como ejemplo a Sudáfrica y la instauración de derechos políticos y sociales que vencieron al *apartheid*. Israel rechaza tajantemente esa idea porque teme que, por el crecimiento de la población Palestina, en el futuro ellos se conviertan en minoría, y se pierda el carácter judío de Israel. Detrás de la decisión unilateral de Ariel Sharon para el desmantelamiento de Gaza, se escondía también este temor demográfico, ya que era imposible garantizar la seguridad de ocho mil judíos, frente a los 1.5 millones de palestinos que radican en la franja de Gaza.

A pesar de que el 20%²⁷ de la población israelí es de descendencia árabe- palestina , la igualdad de derechos políticos y sociales no es aceptada en las esferas de poder de Israel y éstos han sido calificados como ciudadanos de “segunda”, la posibilidad de que un palestino

²⁶ <http://www.countercurrents.org/pa-tarazi051004.htm>

²⁷ Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo. www.papp.undp.org



ocupe un cargo político resulta denigrante ante los ojos de muchos israelíes. Sallai Meridor, presidente de la Agencia Judía, declaraba en una entrevista para *Libération* que “había que mantener a toda costa la mayoría en Israel²⁸”. Así que la opción de un solo Estado, que también va en contra de la lucha Palestina por su soberanía, parece por el momento imposible de realizar. No hay otra vía que dos estados para dos pueblos, no hay posibilidad de un estado único binacional, aunque parezca muy progresista, dado que ninguno de los dos pueblos lo acepta.

La solución de dos Estados se presenta igual de contradictoria y conflictiva. A pesar de que Israel ha aceptado el derecho de los palestinos de tener un Estado soberano, sus acciones indican lo contrario, especialmente en lo que se refiere a su política de expansión de los asentamientos judíos en los territorios ocupados, que desde el proceso de Oslo en 1993 nunca han sido detenidos.

No se trata de tener un Estado provisional y artificial, con el 40% de las tierras, los refugiados abandonados a su suerte y Jerusalén en manos de Israel, sino que se trata de un territorio soberano, basado en las fronteras de 1967 y liberado de la ocupación militar mediante una acción en la que participen tanto árabes como judíos.

UN FUTURO INCIERTO: MEDIO ORIENTE A LA ESPERA DE LA PRESIDENCIA DE BARACK OBAMA

En este momento nos encontramos en una situación donde tanto Israel como la OLP siguen negociando el Acuerdo de Estatus Permanente a puerta cerrada, con la promesa de llegar a un acuerdo, para 2008, de una solución final al Conflicto. Este panorama se ve imposible de alcanzar ya que ambos se encuentran muy ocupados en sus situaciones internas, y sin capacidad de negociación. Por un lado, el golpe político-militar de *Hamas* en la Franja de Gaza mantiene un boicot despiadado contra la población y la división *Hamas-Al Fatah*, a pesar de la mediación egipcia, no parece encontrar una solución viable para regresar a un Gobierno de Unidad Nacional. El mandato del Presidente palestino, Mahmoud Abbas, termina oficialmente en enero 2009, sin que existan las condiciones mínimas para nuevas

²⁸ GRESH, Alain, “*Israel, Palestina: Verdades sobre un conflicto*”, Editorial Anagrama, Barcelona, 2002, p. 137.



elecciones presidenciales y legislativas; por su parte *Hamas* amenaza con instalar, con su mayoría parlamentaria, un mandatario interino de *Hamas*.

Por el otro lado, la renuncia por corrupción del Premier Ehud Olmert y el fracaso de la Ministra de Exteriores israelí, Tzipi Livni de conformar un nuevo gobierno, colocan a Israel en un momento de gran incertidumbre política que se verá equilibrado hasta las próximas elecciones en ese país el 10 de febrero de 2009. En caso de un triunfo del partido *Kadima*, Livni dará seguimiento al proceso de paz, iniciado por Olmert. Sin embargo, el contendiente más fuerte a ocupar la silla de honor del Parlamento israelí (*Knesset*), Benjamín Netanyahu, ha declarado que en caso de que su partido, *Likud*, llegue al poder, su partido no negociará con los palestinos.

Al mismo tiempo que se habla de la paz, se está construyendo contra reloj y a toda velocidad asentamientos alrededor de Jerusalén y Cisjordania. Por ello, las autoridades palestinas han afirmado que, de seguir así las cosas, en unos meses estará listo el muro alrededor de ambos territorios y que dentro de dos o tres años los asentamientos judíos harán imposible que Jerusalén Oriental pueda ser la capital de un Estado palestino.

La mayoría de los especialistas en Medio Oriente suponen que el muro traza de forma unilateral las fronteras que Israel desea si algún día se logra la creación del Estado palestino. Actualmente viven más de 400.000 judíos en los asentamientos de Cisjordania y de Jerusalén Oriental. Si la política israelí no cambia pronto será imposible la creación de un Estado palestino viable. El temor de muchos políticos palestinos es, que en vez de obtener un Estado sólo queden para los palestinos islas o cantones, dentro de un territorio controlado por Israel. .

El panorama internacional tampoco presenta condiciones óptimas para la solución del conflicto. Las elecciones presidenciales en Estados Unidos retrasan el proceso, por lo menos medio año más. Con el triunfo de Barack Obama, la prioridad exterior de Estados Unidos en Medio Oriente se centrará en Iraq y en la contención del programa nuclear iraní. Razón por la cuál el conflicto árabe-palestino pasará a un segundo plano para la política exterior de ese país. Asimismo, la Unión Europea vive un momento álgido ante la negativa de Irlanda al Tratado de Lisboa y las negociaciones con países como República Checa y Polonia para la ratificación del mismo.



Aún no existe una perspectiva clara para un proceso político que le de a los palestinos en unos años su Estado, al contrario, todo parece indicar que, por el ritmo de construcción de nuevos asentamientos judíos y del Muro, las posibilidades para la creación de un Estado Palestino viable se van cerrando. Si la comunidad internacional, liderada por el “*Cuarteto*”, no logra implementar el “*Acuerdo de Estatus Final*” existe el peligro del retorno de la violencia y de una posible tercera *Intifada*.

Finalmente quisiera hacer mención sobre lo que la Biblia refiere a la historia de Sansón (Jueces 13-16), uno de los héroes de la lucha de su pueblo contra los ocupantes filisteos, él cuál es hecho prisionero por sus enemigos, quienes le arrancan los ojos y lo hacen comparecer en Gaza para burlarse de él. En ese momento, Sansón palpó las dos columnas del centro, se apoyó contra ellas y dijo “*mueva yo con los filisteos*”, a continuación empujó con fuerza y el templo se derrumbó sobre los tiranos y sobre todo el pueblo que se encontraba adentro.

Considero que esta “predicción” bíblica, la lucha a muerte entre ambos bandos, inmersos en una guerra en la que no habrá vencedor y que amenaza con arrastrar a toda la región a una catástrofe anunciada, solo puede ser revocada si la razón y el diálogo triunfan y se encuentren los medios para negociar la paz. Todo esto sin olvidar que la memoria histórica es la principal herramienta en el desarrollo de los pueblos y en su funcionalidad, si un pueblo no aprende de sus fracasos o de su sufrimiento no podrá reivindicar su propia historia.

SIN CONCLUSIÓN

Al cierre de esta edición, la situación palestina convulsiona ante tres semanas de intervención israelí en Gaza, que ha dejado un saldo de más de 1,100 muertos y aproximadamente 5000 heridos. Los bombardeos del ejército israelí, que han utilizado dentro de su arsenal bombas de fósforo, han devastado no sólo la infraestructura de *Hamas* si no la de la población civil. Hospitales, Centros de Cultura, viviendas, Ministerios e instalaciones de la ONU para la ayuda humanitaria han sido bombardeadas como “*una fuerte represalia*” contra el ataque con cohetes *Katiushka* por parte de milicias de *Hamas* a territorio de Israel.

El 17 de enero de 2009, la Ministra de Exteriores israelí, y contendiente a Primera Ministra, Tzipi Livni, alcanzó un acuerdo unilateral con el Gobierno de EE.UU. para lograr



un alto al fuego en la zona, a cambio de una estrecha cooperación estadounidense en el control de la frontera con Egipto, el cruce de *Rafah*, para evitar la entrega de armas iraníes a Hamas.

Al día de hoy Gaza no sólo es una cárcel, es un cementerio donde la destrucción impera sobre un desolado panorama. Donde los alimentos escasean, donde no hay agua potable, donde la electricidad se convierte un lujo después de haber sido destruida toda infraestructura. Donde el futuro de los niños palestinos estará marcado por un constante retorno a la violencia.

BIBLIOGRAFÍA

- 📖 BEN-AMI, Schlomo, “*¿Cuál es el futuro de Israel?*”, Editorial Ediciones B, Barcelona, 2002.
- 📖 CARRÉ, Olivier, “*El movimiento nacional palestino*”, Editorial Narcea, Barcelona, 1982.
- 📖 GRESH, Alain, “*Israel, Palestina: Verdades sobre un conflicto*”, Editorial Anagrama, Barcelona, 2002.
- 📖 MAHFUZ, Naguib, “*Hijos de nuestro barrio*”, Editorial Martínez Roca, Barcelona, 2002.
- 📖 ROBLES, Gregorio. “*Los derechos fundamentales y la ética en la sociedad actual*”, Editorial Civitas, Madrid, 1992.
- 📖 SAID, Edward. “*Crónicas Palestinas*”, Editorial Grijalbo, Barcelona 2001.
- 📖 SEGEV, Tom, “*C’était en Palestine au temps des coquelicots*”, Editorial Liana Levi, Francia, 2000.
- 📖 TODOROV, Tzvetan, «*Los abusos de la memoria*», Editorial Paidós, Madrid, 2000.
- 📖 ZERAOUI, Zidane, “*Islam y Política: Los procesos políticos árabes contemporáneos*”, Editorial Trillas, México, 2001.



RECURSOS ELECTRÓNICOS

- ☐ **Organización de las Naciones Unidas:** www.un.org
- ☐ **Negotiations Affairs Department, Palestine Liberation Organisation:**
www.nad-plo.org
- ☐ **Programme of Assistance to the Palestinian People, UNDP:**
www.papp.undp.org
- ☐ **Organización Civil contra de la Construcción del Muro:**
www.stophewall.org
- ☐ <http://www.geocities.com/lospobresdelatierra/palestinalibre/cifrasdamos2003.html>
- ☐ <http://www.countercurrents.org/pa-tarazi051004.htm>

ⁱ Declaración concerniente a la clausura del área #s/2/03 (Seam Area), Sección 3ª, de los directivos de seguridad de las Fuerzas de Defensa de Israel.



LA DEMOCRACIA EN AMÉRICA LATINA

Gustavo López Montiel

RESUMEN

En años recientes ha habido un renovado interés por analizar el problema democrático en América Latina, a la luz de los desarrollos recientes. Nuevos conceptos se integraron a los modelos de análisis, que han ampliado la perspectiva sobre los alcances y límites de la democracia en la región. Desarrollo humano y capital social, democracia de baja intensidad, etc., fueron propuestos para extraer la concepción democrática del ámbito del procedimiento y ubicarla en un espacio con contenido histórico-social. Sin embargo, el continuo proceso de democratización y desdemocratización que caracteriza a los países de la región, abarca actualmente aspectos que normalmente no se consideraban en las discusiones sobre el tema, por lo que una revisión de los retos democráticos implica una reconsideración sobre las perspectivas anteriores sobre el tema. Para Europa, ubicar una concepción sobre qué ocurre en América Latina, en términos de desarrollo democrático, es relevante porque diversos países de la región tienen una relación económica activa pero al mismo tiempo revitalizada por tratados de libre comercio, pero también por presiones ejercidas para asegurar condiciones democráticas.

1. INTRODUCCIÓN

La democracia como valor político y como forma de gobierno ha fortalecido su presencia en la región latinoamericana, sin embargo, sus particularidades parecen ser más importantes en la definición de cada caso que para la construcción de una perspectiva general sobre la misma. Las viejas discusiones sobre el problema de la consolidación democrática (Linz y Stepan, 1996), han sido rebasadas por aquellas que plantean la imposibilidad del endurecimiento en el largo plazo (O'Donnell, 2001), hasta las que incluso ubican al proceso de desdemocratización como un fenómeno recurrente y más presente de lo que pensamos (Tilly, 2007). Las experiencias vividas a lo largo de los últimos años en el contexto latinoamericano nos permiten observar que el problema



de la instauración y el fortalecimiento de la democracia han tomando vertientes que no se habían anticipado, como producto de la fragilidad de la construcción institucional y la lucha política, por lo que los esquemas que se habían establecido para el análisis, resultan insuficientes ante procesos de desdemocratización disfrazados de fortalecimiento institucional.

La agenda de análisis en la región parece haberse movido del mejor modelo democrático a los problemas que los diseños impuestos trajeron y que caracterizan esta época de desasosiego. En este momento, parece haber un reconocimiento de que los latinoamericanistas fueron demasiado optimistas sobre las expectativas que la democracia estaba creando en los años noventa, después de procesos intensos de poder autoritario (Grugel, 2007).

En este documento analizaremos los aspectos que han tenido que ver con los procesos políticos en la región, en un marco de construcción y debilidad institucional, así como de problemas de calidad democrática. Como plantea Grugel (2007, 245), posiblemente estamos retorciendo demasiado el concepto de democracia para incluir en él a regímenes basados en exclusión institucional y fuerte poder de veto por parte de las elites locales e internacionales. Incluso, como Tilly sostiene (2007) estamos ante procesos de desdemocratización que son más rápidos, alentados por las elites, y más recurrentes que sus contrarios, al mismo tiempo que el Estado ve reducida su capacidad frente a otros actores políticos. Con ello, buscamos aportar una interpretación sobre la democracia en los años recientes, como parte de un proceso que no ha sido únicamente político, sino que se ha combinado con otros elementos de transformación social, económica, cultural y regional, cuyo impacto ha sido determinante en las relaciones políticas al interior de los países latinoamericanos.

Todos estos fenómenos han sido interpretados desde la ciencia política con teorías que se han desarrollado para este y otros contextos como el pluralismo, el institucionalismo, la dependencia, el desarrollismo, la modernización, la dependencia, el populismo, el neoinstitucionalismo e incluso el racionalismo (Chilcote, 1997). Todas ellas han aportado elementos a la interpretación de los fenómenos latinoamericanos, pero obviamente han resultado insuficientes para incorporar los diversos factores que pueden explicar fenómenos tan recurrentes como el mismo populismo o la corrupción.



En ese sentido y ante el surgimiento de nuevas concepciones sobre la calidad democrática en los países de América Latina y sobre las distintas formas de ubicar espacios de participación colectiva y diversa en un contexto unipersonal como es la democracia moderna (UNDP, 2004), es importante reflexionar sobre el proceso de construcción institucional y la conciencia democrática. Si bien en todos ha habido elecciones aceptables en términos de los estándares de los autores sobre la democracia, éstas no son suficientes para asumir la existencia de regímenes democráticos. El proceso de construcción democrática pasa por diversas dimensiones que van endureciendo aspectos que son intrínsecos para el funcionamiento de otros elementos en otras dimensiones. Así, en la búsqueda de nuevas perspectivas, O'Donnell (2004) ha revivido el viejo debate que plantea la necesidad de condiciones mínimas de calidad de vida que hagan posible el ejercicio de derechos para la democracia, mientras que otros asumen la necesidad de un estado activo y fuerte económicamente como circunstancia para la construcción de un régimen democrático (Bresser-Pereira, 2006).

2. DEMOCRACIA EN AMÉRICA LATINA

Los modelos tradicionales de gobierno democrático (Mainwaring, 2001), parecen no explicar los tipos de régimen que se han construido en América Latina. De la misma forma, las conceptualizaciones sobre democracia que van de lo formal a lo sustantivo y de lo procedimental a lo procesal (Tilly, 2007), no son suficientes para incorporar dimensiones que expliquen el desarrollo de los últimos años en la región. Las variables que se ha utilizado para analizar dichos modelos, tienen un comportamiento distinto en América Latina, lo que ha generado resultados diversos en términos de la concentración o dispersión del poder político. Lijphart (1999), por ejemplo, señala diez variables que alinean a los regímenes políticos hacia uno u otro modelo, como la existencia de uno o más partidos en el gobierno, el dominio de las posiciones en los órganos de gobierno, el sistema de partidos (bipartidista o multipartidista), el sistema electoral (mayoritario o de representación) la forma de organización política (pluralismo o corporativismo), gobierno centralizado o descentralizado, la organización de la legislatura, la flexibilidad constitucional, la existencia de alguna forma de revisión judicial y el control del banco central. Sin embargo, en el caso de América Latina el



comportamiento de dichas variables no ha definido en el sentido estricto el modelo democrático que predomina en cada país.

Hace más de una década las discusiones sobre la democracia en América Latina abundaban sobre la viabilidad de este tipo de régimen en el mediano y largo plazo, en muchas ocasiones después de haber vivido periodos democráticos abatidos por la vorágine autoritaria de los militares o los grupos de poder que veían en la democracia un peligro a intereses históricos (Lijphart y Weisman, 1996). Las discusiones promovidas por la transitología en la ciencia política erraban el camino cada vez que proponían senderas sin tomar en cuenta que los actores políticos tenían otro tipo de incentivos y objetivos en mente. Bajo los planteamientos de la “consolidación” democrática, se ubicaban las condiciones requeridas para que los recientes gobiernos democráticos pudieran endurecer sus instituciones y dejar atrás las amenazas de regresión de los resabios autoritarios (Linz y Stepan, 1996). De esta manera, los regímenes autoritario-burocráticos de América del Sur, las dictaduras militares de América Central, y casos “atípicos” de autoritarismo como el mexicano, iniciaron un proceso de transformación política desde distintas vertientes que a lo largo de la última década parecían tener un resultado similar: la llegada de la democracia y sus instituciones que generaban la esperanza de un mejor futuro.

La perspectiva sobre la democracia al final del primer decenio de la década en América Latina es distinta. Reformas políticas a lo largo del continente, arduos procesos de negociación entre actores diversos, participación ciudadana decidida a impulsar cambios sin precedente, y una promesa democrática para el futuro, generaron transformaciones profundas en contextos tan distintos que van desde las zonas más desarrolladas del sur de América, pasando por zonas más pobres y marginadas del centro y norte de ese subcontinente, los contrastantes escenarios de América Central y el sur de México, hasta las partes más integradas del norte de éste país con los Estados Unidos. Sin embargo, esta promesa no ha dejado de ser problemática pues, por el contrario, las estructuras políticas existentes no necesariamente se han moldeado bajo los lineamientos mínimos que este tipo de régimen presenta en países con tradición democrática de varios años, y menos aún se han materializado las promesas hechas por esa tendencia democrática. En este momento, más que preguntarnos si los países de América Latina deben ser democráticos, cómo y cuándo, preguntas de los años setentas,



ochentas y noventas, el problema es ¿qué tipo de democracia está siendo construida? En este contexto, las experiencias son diversas pues, a pesar de los elementos que la región comparte, los procesos que están caracterizando a los regímenes resultantes son distintos aún en países tan similares entre sí como algunos del cono sur o Centroamérica.

Cuando hablamos de democracia en América Latina ¿a qué tipo de democracia nos referimos? En un ambiente de países centralistas, federalistas, con instituciones presidenciales, algunas con atenuantes semiparlamentarios, con diversidad étnica, etc., el tipo de democracia que resulta con estas variables necesariamente tiene que ajustarse a las condiciones en que dichos procesos se desarrollan. No podríamos pensar en uno o varios modelos de democracia latinoamericana, sino en formas de democracia que por su propio desarrollo enfocan intereses y objetivos distintos. De hecho, las conceptualizaciones sobre el tema pasan por el diseño formal contenido en las constituciones, las posibilidades de desarrollo humano que van con ella, el procedimiento político que la caracteriza o los procesos y mecanismos

3. DEMOCRACIA Y CIUDADANÍA

Aparte del problema de diseño institucional, parece haber consenso entre los latinoamericanos de que quieren vivir en regímenes democráticos. En ese sentido pensamos a la democracia como un valor político que ha quedado medianamente enraizado en la conciencia latinoamericana y que, independientemente de lo que la democracia implica para cada grupo de ciudadanos, se considera ya la forma de gobierno que debe predominar sobre cualquier otra, condición que apenas hace algunos años no quedaba clara aún. Esas concepciones coexisten con aspectos que los regímenes latinoamericanos han arrastrado a lo largo del tiempo, como una fuerte centralización del poder, exclusión social, desigualdad e inequidad en el desarrollo, lo que de alguna manera ha moldeado los intereses y el comportamiento de los actores políticos, y que también han sido elementos característicos de sus regímenes autoritarios y que se actualizan bajo los nuevos gobiernos (Hite y Cesarini, 2004).

En ese sentido, y a pesar de que pertenecemos a una misma región, la visión que cada caso tiene sobre el otro y sobre la generalidad difiere, al mismo tiempo que



también lo hacen los intereses que cada país tiene con respecto a sí mismos y en su relación con los demás. El vínculo entre la percepción ciudadana y el arreglo institucional en cada país, también ha tendido a definir el camino que cada uno ha seguido en el proceso democratizador, caracterizado por elites poderosas, actores con poder de veto y mecanismos de exclusión política, que han tensado las relaciones y generado mayor incertidumbre entre los actores políticos, con una clara debilidad institucional en la mayor parte de los casos.

Es por ello que las perspectivas sobre la democracia difieren en contextos tan cambiantes que van desde Cuba y su inflexibilidad sobre la transformación política y la reconfiguración de apoyos sociales generada por instituciones políticas introducidas en procesos de reformas democráticas como en Venezuela. Asimismo, la coexistencia con grupos de poder que amenazan no únicamente a la democracia sino al Estado en su conjunto como en Colombia, las luchas de los grupos marginados e indígenas como en Bolivia y algunos lugares en Perú, Ecuador, e incluso México, que han establecido desafíos a la concepción individualista de participación política democrática y a las concepciones constitucionalistas clásicas (Yashar, 2005); así como las dificultades para avanzar en la construcción de los países centroamericanos que sufrieron las experiencias de guerrillas y paramilitares a lo largo de los años ochentas y que ahora se encuentran rearticulando sectores necesarios para que la democracia perdure.

En este contexto hay diversos elementos que se pueden ubicar como comunes a todos los procesos de construcción democrática en la región: división de poderes con presidentes que predominan sobre el resto, procesos con grandes obstáculos en la construcción de ciudadanía, instituciones políticas débiles, problemas de legitimidad y representación, desarticulación de intereses, neopopulismos, etc. Sin embargo, todos estos aspectos parecen ser analíticamente insuficientes para elaborar una interpretación sobre la democracia en la región, puesto que los procesos a partir de los cuales dichos elementos se han construido, tienen causales distintas. Asumir que la “cultura” latinoamericana explica la razón por la cual tenemos regímenes fundamentalmente presidenciales, clientelismo, etc., no es suficiente puesto que dicha cultura común es más diversa de lo que normalmente pensamos y las experiencias históricas que han estado de por medio en esa construcción son divergentes entre sí.



4. LA PERCEPCIÓN PÚBLICA SOBRE LA DEMOCRACIA

¿Qué implica la democracia? Independientemente de cómo avancemos en una definición sobre la democracia, es claro que ésta se ha convertido en un valor político que ha echado raíces entre los latinoamericanos. De acuerdo a la socorrida encuesta del latinobarómetro (2005), podemos ver que el índice de apoyo se ha incrementado de manera sostenida desde 1995, con un punto de inflexión en el año 2001, pero con un repunte significativo desde el año 2003. Cada país muestra desarrollos distintos, posiblemente producto de los acontecimientos locales, pero el crecimiento del apoyo es estable.

El proceso de desarrollo democrático ha estado relacionado a la forma en que el capitalismo latinoamericano evolucionó. Con profundas raíces autoritarias, no fue posible construir las bases de una democracia al estilo del continente europeo o los mismos Estados Unidos (Moore, 1994). Ante la ausencia de revoluciones burguesas que permitieran el surgimiento de grupos propios de las democracias de ese tipo, así como el fortalecimiento de grupos de poder constituidos en la época colonial y que renovaron las formas del capitalismo contemporáneo, el régimen democrático sufrió amenazas, no siempre incumplidas, de sometimiento. A la par de un sistema político que heredó las formas corporativas de la política, los ciudadanos tuvieron una participación limitada en los procesos de toma de decisiones políticas, siempre sujetas a los designios de las luchas dentro y entre los grupos de poder dominantes que excluían fuertemente a otros grupos sociales. El dominio de los militares en la mayor parte de los países de la región, que actuaban como los garantes de la permanencia de la nación, pero en realidad lo eran del estatus quo y de la relación de clase existente (Stepan, 1988), permitió la construcción de un tipo de capitalismo ajeno e incompatible con prácticas democráticas, pero al mismo tiempo se aseguraron mecanismos de control que permitieran sostener las condiciones mínimas de operación del capital a pesar de las posibilidades de modificación democrática.

Sin embargo, el discurso democrático tiró raíces entre los ciudadanos y los políticos. En parte por la necesidad de mantener el tema como un elemento de argumentación política y en parte, por las presiones ejercidas a partir de las modificaciones del sistema internacional en los años noventas (Huntington, 1993). En



ese proceso, los ciudadanos comenzaron a interiorizar elementos del discurso democrático que diferían en términos del énfasis que cada experiencia le daba, ya sea a los derechos sociales, políticos, civiles, etc., que se asociaban a la necesidad de contar con un régimen democrático. Por lo tanto, la esperanza fundamental que acompañaba el apoyo por la democracia, también se ha convertido en elemento básico de su entendimiento por parte de los ciudadanos y en espacio referente para los políticos. En un contexto de amplia desconfianza política, la democracia entonces requiere de evidencias empíricas que ayuden a los ciudadanos a reafirmar su convencimiento sobre la necesidad de su permanencia, pero al mismo tiempo dichos logros tangibles son cada vez más difíciles de obtener cuando en el sentido estricto la democracia no necesariamente ha sido diseñada para ello o no se cuenta con la fortaleza institucional y mecanismos de inclusión para resolverlos.

Es por ello que las perspectivas sobre la democracia que cada país mantiene son diversas, aunque el común denominador se ubica en un apoyo consistente por la permanencia de este régimen sobre alguna forma autoritaria. Con algunas excepciones, posiblemente por acontecimientos específicamente electorales en cada país, el apoyo a la democracia cae en momentáneamente, pero en promedio el apoyo se mantiene por arriba de cuarenta por ciento en todos los países y en sesenta por ciento en promedio en la región en su conjunto. Es importante observar que mientras que en promedio no ha habido un crecimiento sustancial en su apoyo, países como Venezuela, Ecuador o Bolivia, que ahora se encuentran en procesos cuestionables de fortalecimiento democrático, han tenido rachas de fuerte apoyo por encima del resto de los países.

5. LOS NUEVOS ACTORES POLÍTICOS

En América Latina se han posicionado nuevos actores políticos que cumplen un rol de mayor influencia en las decisiones de los gobiernos de la región. No únicamente la llamada sociedad civil, compuesta por grupos organizados políticamente desde la sociedad, que presionan y buscan influir en decisiones de gobierno (Cadena, 2004), sino también otros actores como las corporaciones, fundamentalmente económicas, que han incrementado su capacidad de influencia política (CEPAL, 2004).



El resurgimiento de la sociedad civil en América Latina, después de momentos autoritarios ha respondido a razones fundamentalmente políticas, pero también ha generado nuevas formas de construcción de legitimidad política que los gobiernos buscan y las sociedades regatean. En algunos contextos se considera que la sociedad tiene una posibilidad de contribuir en la construcción de mecanismos de participación política en espacios y con alcances que, por lo menos en América Latina, no había tenido históricamente, incluso más allá de los límites institucionales tradicionales que habían mantenido controlada a la sociedad latinoamericana. Otros consideran que el triunfo de la democracia liberal ha incorporado a la sociedad a esquemas de participación que restringen sus potencialidades de desarrollo, incrementando el dominio de los grupos neoliberales (Macip, 2006).

Es claro que la sociedad latinoamericana ha adquirido un rol más relevante, en parte como resultado de los procesos de cambio político de los años noventas, donde la reestructuración de las instituciones generó una desarticulación de las formas de control existentes. Pero también es resultado de un proceso de transformación de los partidos políticos, como lo vimos más arriba, donde la evolución en sus formas de organización y en sus intereses, les obligó a dar mayor atención a la competencia electoral, menor cuidado a la construcción de políticas, pero también dio a la sociedad la oportunidad de rearticularse y ocupar posiciones que los partidos habían mantenido controladas ampliamente (Tavera, 2004) al mismo tiempo que podrían influir de manera más efectiva en la construcción de decisiones públicas. En ese sentido, la contraposición de imágenes y espacios de acción, donde los partidos ocupan lo político, lo corrupto, lo pasado, y la sociedad civil lo bueno, lo legítimo, lo limpio en términos de control, le ha abierto más espacios y potencialidades, pero al mismo tiempo ha desvirtuado las posiciones de unos y otros.



6. CONCLUSIONES

Entre los grandes desencuentros de América Latina con Europa, e incluso los Estados Unidos, se ubica la diferencia en la forma en que se conciben los distintos espacios de acción y las formas de representación política. Identificar adecuadamente la manera en que los países están construyendo sus arenas políticas, es relevante para comprender las posibilidades de desarrollo democrático en el mediano plazo.

El análisis a las instituciones latinoamericanas parece identificar ahora más el fondo que la forma que dichas instituciones daban a los regímenes políticos. Más allá de las discusiones románticas sobre presidencialismo y parlamentarismo u otras que se han dado por el estilo, el problema es ver qué tipo de articulación política genera viabilidad en el largo plazo al sistema en su conjunto.



7. REFERENCIAS

Bresser-Pereira, Luis Carlos. "The Structural Public Governance Model", Comisión Latinoamericana para la Administración y el Desarrollo, Guatemala, XI Congreso Internacional, 2006

Cadena, Jorge. Las organizaciones civiles mexicanas hoy, Universidad Nacional Autónoma de México, 2004.

Comisión Económica para América Latina, Una década de desarrollo social para América Latina, Santiago, 2004.

Chilcote, Ronald. Theories of Comparative Politics, Westview Press, 1994.

Corporación Latinobarómetro. Informe Latinobarómetro 2006, Santiago, Chile, 2006.

Corporación Latinobarómetro. Informe Latinobarómetro 1995-2005, Santiago, Chile, 2005.

Grugel, Jean. "Latin America alter the Tird Wave", en Government and Opposition, Vol. 42, No. 2, pp. 242-257, 2007

Hite, Katherine. Paola Cesarini. Authoritarian Legacies and democracy in Latin America and Southern Europe, Notre Dame, University of Notre Dame Press, 2004.

Huntington, Samuel. The Third Wave of Democratization, Oklahoma University Press, 1993.

Lijphart, Arend. Patterns of Democracy. Government Forms and Performance in Thirty-Six Countries, New Haven, Yale University Press, 1999.

Lijphart, Arend. Carlos Waisman. Institutional Design in New Democracies, Boulder, Westview Press, 1996.



Linz, Juan. Alfred Stepan. *Problems of Democratic Transition and Consolidation*, The Baltimore, Johns Hopkins University Press, 1996.

Macip, Ricardo. *Somos un país de peones: café, crisis y el estado neoliberal en el centro de Veracruz*, Benemérita Universidad Autónoma de Puebla, 2006.

Mainwaring, Scott. "Crisis of Representation in Los Andes", en *Journal of Democracy*, Vol. 17, No. 3, 2006.

Mainwaring, Scott. "Two Models of Democracy", en *Journal of Democracy*, Vol. 12, No. 3, Julio, 2001.

Moore, Barrington. *The Social Origins of Dictatorship and Democracy*, Beacon Press, 1968.

O'Donnell, Guillermo. *The Quality of Democracy, Theory and Applications*, Notre Dame, University of Notre Dame Press, 2004.

O'Donnell, Guillermo. "Democracy, Law and Comparative Politics", en *Studies in Comparative International Development*, Vol. 36, No. 1, pp. 7-36, 2001.

United Nations Development Program, *Human Development Report 2004*, UNDP, Nueva York, 2004.

Stepan, Alfred. *Rethinking Military Politics*, Nueva York, Oxford University Press, 1988.

Tavera, Ligia. "¿Puede la política de protesta servir a la política partidista?" en Jorge Cadena Roa (ed.). *Transiciones a la Democracia: Visiones Críticas*. México: UNAM 2004

Tilly, Charles. *Democracy*, Cambridge, Cambridge University Press, 2007.



Yashar, Deborah. *Contesting Citizenship in Latin America*, Cambridge, Cambridge University Press, 2005.



LAS RELACIONES ENTRE LA UNIÓN EUROPEA Y AMERICA LATINA: *Acuerdo de Asociación entre la Unión Europea y la Comunidad Andina*

Mario Torres Jarrín

Presidente Asociación - Instituto Europeo de Estudios Internacionales

1. INTRODUCCIÓN

En el marco de un contexto mundial cambiante, las relaciones internacionales juegan un rol importante dentro del diseño, elaboración y ejecución de las políticas de desarrollo de los países, y por ende, en la política exterior de sus gobiernos. Los últimos acontecimientos a nivel mundial nos tienen que hacer reflexionar como sociedad, acerca de nuestros aciertos y desaciertos tanto en nuestra vida política como económica.

Hoy en día vivimos en una economía globalizada, en donde nuestras acciones y decisiones como país afectan a nuestros vecinos, y lo mismo ocurre de manera inversa. Con la actual crisis financiera que afecta a todo el mundo, el incremento de los niveles de pobreza, el cambio climático azotando al planeta, la proliferación de armas nucleares y el terrorismo internacional acechando a nuestras puertas, es el momento de cambiar nuestros paradigmas de concebir las relaciones internacionales. Debemos de adoptar medidas de cambio, si queremos realmente vivir en un mundo pacífico, prospero y estable, en el cual quede garantizado un futuro para las nuevas generaciones.

El proceso de integración europea ha servido de modelo para demostrar a la sociedad internacional cómo Europa ha sido capaz de resurgir de las cenizas, cuál ave fénix, para salir airosa y triunfante. Cómo es posible que Europa partiendo de la devastación originada por la Segunda Guerra Mundial, sumergida en la pobreza, el hambre, las enfermedades y la miseria ha podido lograr alcanzar altos niveles de desarrollo y bienestar sin precedentes en la historia.



Los europeos han demostrado en cincuenta años como mediante el camino de la integración y el trabajo conjunto se es capaz de salir adelante. No sólo lograron establecer la paz en la región, sino que además han desarrollado sus economías, transformaron sus sociedades logrando un bienestar y mejorando el nivel de calidad de vida para su población. Han pasado de ser una zona devastada y castigada por las guerras a ser una zona de paz, y la más rica del mundo. Pero sin lugar a dudas, el mayor éxito de los europeos ha sido el de compartir un destino y construir un futuro común.

Hoy la Unión Europea es la mayor potencia comercial del mundo, representa más de un 20 % del comercio internacional y genera la cuarta parte de la riqueza mundial. Dentro de los objetivos de la Unión Europea está el de incrementar su peso en la escena internacional y buscar ejercer un liderazgo en la misma. Para lograr este objetivo, la acción exterior de la UE cuenta con diversos instrumentos como son: la política exterior y de seguridad común, la política comercial común, la política común de seguridad y defensa, la cooperación con terceros países y la ayuda humanitaria.

Las relaciones entre Europa y América, se han establecido y mantenido a lo largo de los siglos, sin embargo los cambios acontecidos en la economía internacional origina un replanteamiento en las relaciones bilaterales entre ambos continentes. Es en este sentido en que las Cumbres Unión Europea-América Latina y el Caribe (UE-ALC) han servido de elemento catalizador a la hora de fortalecer y consolidar sus relaciones.

Por consiguiente, dentro del marco de las relaciones entre América Latina y la Unión Europea, la integración entre bloques regionales y la firma de acuerdos de asociación, cómo el que negocian en la actualidad la Unión Europea (UE) y la Comunidad Andina (CAN), contribuye a un desarrollo más sostenible, armonioso y equilibrado entre los países.

Los Acuerdos de Asociación son instrumentos jurídicos que tienen como base el respeto por los principios democráticos y los derechos humanos fundamentales, teniendo como fin la profundización, fortalecimiento y consolidación de las relaciones entre las partes firmantes.



2. LAS RELACIONES ENTRE LA UNIÓN EUROPEA Y AMÉRICA LATINA

Podemos considerar que las relaciones entre la Unión Europea y América Latina juegan un papel estratégico dentro de la acción exterior de la UE, por diferentes motivos. En primer lugar, para la UE el hecho de promover en América Latina su modelo de integración como modelo de desarrollo es una forma de ampliar su cuota de presencia política en la región; en segundo lugar, porque al extender su presencia en América Latina es una forma de también hacerlo en la escena internacional y el resultado será el reforzamiento de la identidad y visibilidad de la acción exterior de la UE en el mundo.

Es evidente que Europa está reorientando sus relaciones exteriores y dentro de este proceso está el de mejorar sus relaciones transatlánticas, tanto con los Estados Unidos como con América Latina. Es cierto que los intereses geopolíticos entre la UE y los Estados Unidos son diferentes en comparación con los intereses buscados en América Latina, pero podemos definir tres argumentos importantes a la hora de querer establecer relaciones con los países latinoamericanos: el primer argumento es que algunos países latinoamericanos son ya economías emergentes, como es el caso de México, Brasil y Argentina (los tres son miembros del G20), hecho que los convierte en nuevos actores dentro escenario internacional y cuya participación dentro de la economía mundial es importante. En segundo lugar, los países latinoamericanos son ricos en recursos naturales y energéticos, en los cuales Europa es deficitaria y una gran importadora de los mismos; y el tercer argumento es que mediante la firma de acuerdos o tratados internacionales se puede buscar promover los procesos de integración entre bloques subregionales, hecho que permitiría demostrar que la integración es un modelo a seguir para lograr alcanzar un desarrollo equilibrado entre los países. Y es en éste punto donde la UE puede establecer su grado de influencia y ejercer su liderazgo a nivel internacional.

Otro aspecto por analizar, es la forma de concebir la economía, en Europa es distinta la manera de concebir la economía en comparación a toda América, y principalmente en Estados Unidos, los países latinoamericanos se encuentra en una disyuntiva de aplicación de modelo económico a seguir y aunque mezclan un modelo u otro y luego lo adaptan a sus necesidades, aún no han conseguido desarrollar una forma



propia de concebir la economía y así aplicarlas en sus políticas de desarrollo. La forma de creación y distribución de la riqueza es vista con ojos distintos entre europeos y estadounidenses, sin embargo son las dos escuelas las que dirigen y definen de una manera u otra las relaciones internacionales, debido al peso y grado de influencia que pueden ejercer sobre el resto del mundo.

Si analizamos el comportamiento de los principales socios de los latinoamericanos, observamos que en primer lugar está Estados Unidos y en un segundo lugar la UE. A lo largo de las últimas décadas América Latina ha seguido fielmente los pasos y recomendaciones dictadas por Estados Unidos, en materia de política económica, y esto debido al grado de dependencia que tiene con este país, su principal socio comercial; pero no siempre dichas recomendaciones han llevado a buen puerto a las economías latinoamericanas y cuando dichas recomendaciones han sido acertadas, en muchos casos el coste social, laboral y ambiental ha sido demasiado alto. Es así como en los últimos años América Latina ha mirado también al otro lado del Atlántico, a su segundo socio comercial y ha comprobado que cuándo negocia con los europeos, es realmente una negociación en la que se respeta y vela los intereses no sólo económicos, sino también sociales, laborales y medioambientales. No cabe duda que es una negociación mucho más justa y ventajosa que se puede traducir en una mejora en favor de la calidad de vida para el conjunto de la población latinoamericana.

América Latina debe buscar abrir nuevos mercados, ampliar y diversificar su oferta exportable, debe buscar cambios tecnológicos, fomentar la innovación y promover la inversión, cada uno de estas metas pueden ser alcanzadas si busca un mayor acercamiento con Europa, porque con ello conseguirá acuerdos que abarquen no sólo el ámbito económico, sino también político, social, ambiental y cultural.

Desde las perspectivas económica y comercial, América Latina es uno de los continentes potencialmente emergente, en los últimos años la zona latinoamericana ha obtenido un crecimiento sostenido en el tiempo, una reducción en los índices de inflación, una disminución de la tasa de interés y ha gozado de una cierta estabilidad política. Aunque hay que señalar que también existen excepciones como son los casos de Bolivia, Ecuador, Venezuela y algunos países centroamericanos.



A efectos de nuestro estudio nos centraremos en los países de la Comunidad Andina. Cómo podemos observar los casos más resaltantes de inestabilidad política y social, los encontramos en la región andina. En Bolivia las revueltas sociales y reivindicativas por parte de las comunidades indígenas no cesan y no permiten que Bolivia pueda seguir adelante con su proceso de democratización y pacificación nacional, además de la negativa política por parte del gobierno boliviano a los acuerdos de libre comercio. En Ecuador ocurre un escenario similar y por tal motivo rechazan un acuerdo de libre comercio con Europa.

En el caso de Venezuela, el tema es más complicado aún, ya que el gobierno del presidente Hugo Chávez viene defendiendo un discurso político en contra del libre comercio. Si bien es cierto que el grado de resistencia con respecto a este tema cambia de acuerdo a quiénes son los interlocutores para firmar un acuerdo de libre comercio, obviamente para Venezuela no es lo mismo la UE que los Estados Unidos; más aún cuándo éste último promueve la creación del ALCA (Área de Libre Comercio de las Américas)¹. Por otro lado, recordemos que la repentina e inesperada retirada de Venezuela de la Comunidad Andina² fue la causante del rompimiento de las negociaciones entre la Unión Europea y la Comunidad Andina, con miras a firmar un Acuerdo de Asociación entre ambos bloques.

La continua agresión verbal hacia el gobierno estadounidense, por parte del Gobierno venezolano, la forma y la falta de seriedad con que maneja sus relaciones internacionales, unido a una de sus últimas autorizaciones, en la que encarga a su partido impulsar una enmienda constitucional, que modifique el número de veces que puede presentarse a la presidencia (es decir que incluya su reelección presidencial de manera indefinida), hace que la Comunidad Internacional dude acerca de las garantías tanto constitucionales como del sistema democrático en Venezuela. El mismo presidente venezolano afirma estar listo para gobernar hasta el 2021.

¹ EL ALCA es una iniciativa presentada por el gobierno estadounidense dentro del marco de la I Cumbre de las Américas en 1994, bajo la presidencia de Bill Clinton, la propuesta incluía crear un área de libre comercio en toda América, desde Canadá hasta Argentina.

² Venezuela se retira de la Comunidad Andina el 19 de abril de 2006.



En una entrevista concedida a Radio Caracol Miami, el ahora presidente electo de los Estados Unidos, Barack Obama, dio declaraciones con relación a la situación de América Latina (cuando aún era candidato presidencial) al respecto señaló: “Creo que Chávez ha estado explotando el sentimiento antiamericano en la región. Parte de la razón es que Estados Unidos ha estado tan obsesionado con Irak que no nos hemos enfocado suficiente en la situación de América Latina, mientras pasamos un año hablando de Irak, a América Latina le dedicamos sólo una semana y eso ha creado un vacío que personas como Hugo Chávez han podido llenar. Yo creo que es importante para nosotros no reaccionar exageradamente en la relación con el mandatario venezolano. Lo que debemos hacerle entender es que no queremos que siga propagando el sentimiento antiamericano en la región, pero que estamos interesados en entablar un diálogo respetuoso con todos en América para buscar la manera de mejorar su calidad de vida”³. Estas declaraciones es una clara muestra de la voluntad política por parte del nuevo presidente estadounidense y de la nueva política exterior que desea desarrollar en América Latina.

En referencia al ALCA, el presidente Chávez manifestó que “el proyecto de un mercado americano único se ha desvanecido”, en cambio ofrece la creación de la Alternativa Bolivariana para los Pueblos de Nuestra América (ALBA), una propuesta de integración enfocada para los países de América Latina y el Caribe que pone énfasis en la lucha contra la pobreza y la exclusión social. Cuestión que queda debatida debido a los procedimientos que viene aplicando a favor de esta iniciativa, no sólo por el énfasis “revolucionario” que dicha propuesta adopta, sino también por los métodos de difusión y promoción que usa para promover ALBA. Así encontramos el caso del patrocinio de las casas ALBA en Perú, el pasado 6 de abril de 2008, el diario peruano El Comercio publicaba el artículo “Venezuela niega patrocinio de las casas del ALBA en el Perú”⁴ en el que informaba sobre las acusaciones del gobierno peruano por la supuesta injerencia del gobierno venezolano en su territorio, el establecimiento no oficial de dichas casas ALBA, su financiamiento y actividades eran desconocidas por el gobierno peruano. Por su parte el gobierno venezolano respondió, a través de su ministro de Industria y

³ Entrevista a Barack Obama, entonces candidato demócrata a la presidencia de los Estados Unidos. Radio Caracol Miami y Unión Radio. Miami, 22 de septiembre de 2008.

⁴ El Comercio, “Venezuela niega patrocinio de las casas del ALBA en el Perú”. Sección Noticias, versión electrónica, Lima 6 de abril del 2008. www.elcomerciope.com.pe



Comercio, Rodolfo Sanz, que no tenía conocimiento de dichas representaciones ALBA y además afirmó que éstas fueron impulsadas por los gobiernos locales. En respuesta el gobierno peruano ha informado que tiene conocimiento que existen cerca de 200 casas ALBA en todo el Perú, en su mayoría casas privadas que brindan información sobre ALBA, objetivos y actividades; lo más grave del asunto es que ofrecen información acerca de cómo pueden recibir beneficios sociales, como operaciones médicas o planes de alfabetización, programas que no son coordinados, ni mucho menos aprobados por el gobierno peruano.

Andrés Oppenheimer en su artículo “Alan García, Chávez y las casas ALBA” señala que el Congreso peruano ha iniciado una investigación sobre si las casas ALBA tienen vínculos con grupos armados o si “otro gobierno está interfiriendo en los asuntos internos” del Perú. Asimismo menciona: “Venezuela niega estar dando apoyo activo a las casas del ALBA. El embajador venezolano en el Perú, Armando Laguna, dijo, en una entrevista con el diario El Comercio que estos locales "no reciben financiamiento, ni asesoramiento ideológico, ni político, nuestro". Pero, según funcionarios peruanos, la ayuda venezolana se está dando indirectamente, a través de Bolivia [...] Funcionarios peruanos señalan que se está construyendo en la capital boliviana de La Paz una "embajada común bolivariana" que albergará las embajadas de Venezuela, Cuba y Nicaragua, junto con oficinas del gobierno boliviano. El edificio, ubicado en 107-109 de la avenida Costanerita, en el vecindario de Obraje, sería el centro de entrenamiento y propaganda revolucionaria del presidente Chávez en la región andina”⁵. Por ende, ALBA no cuenta con el beneplácito ni el respaldo de la gran mayoría de los países latinoamericanos. Sólo es defendida por sus países miembros: Venezuela, Cuba, Nicaragua, Bolivia, Dominica y Honduras.

Si a todos estos acontecimientos le agregamos la supuesta relación que le imputa el gobierno colombiano a Venezuela de sus vínculos con el grupo armado de las FARC (Fuerzas Armadas Revolucionarias de Colombia), la posición de gobierno venezolano queda cuestionada a nivel internacional, hecho que afecta no sólo la imagen de Venezuela, sino que además perjudica a la estabilidad política del continente americano y de manera particular en la región andina.

⁵ OPPENHEIMER, A.: “Alan García, Chávez y las casas ALBA”, El Comercio, Lima 18 de marzo de 2008. <http://www.elcomercio.com.pe/edicionimpresa/Html/2008-03-18/alan-garcia-chavez-y-casas-alba.html>



Durante el último medio siglo América Latina lleva intentando crear zonas de libre comercio y formar bloques económicos que les permita lograr mayores niveles de desarrollo; y así poder progresar a través de acuerdos de integración intrarregionales dentro del continente.

Cabe señalar que los esfuerzos de integración hemisférica datan desde la década de los ochenta, incluso si tomamos como ejemplo el ámbito subregional encontramos a la CAN en los sesenta. En la década de los ochenta se busco la creación de un organismo de integración económica intergubernamental de envergadura continental, mediante la firma del Tratado de Montevideo (firmado el 12 de agosto de 1980) que creaba la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), dicho tratado tenía como principios generales:

- pluralismo en materia política y económica;
- convergencia progresiva de acciones parciales hacia la formación de un mercado común latinoamericano;
- flexibilidad;
- tratamientos diferenciales en base al nivel de desarrollo de los países miembros;
- y
- multiplicidad en las formas de concertación de instrumentos comerciales.

ALADI favorecía la creación de un área de preferencias económicas en la región, con el objetivo final de lograr un mercado común latinoamericano, mediante tres mecanismos:

1. Una preferencia arancelaria regional que se aplica a productos originarios de los países miembros frente a los aranceles vigentes para terceros países.
2. Acuerdos de alcance regional (comunes a la totalidad de los países miembros).
3. Acuerdos de alcance parcial, con la participación de dos o más países del área.

Es el mayor grupo de integración latinoamericano existente y sirve de marco para muchos de los actuales grupos y procesos de integración en el hemisferio. ALADI está



formado por doce países: Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Cuba, Ecuador, México, Paraguay, Perú, Uruguay y Venezuela. La existencia de ALADI deja constancia de los esfuerzos que hacen los países latinoamericanos por desarrollarse, escogiendo como camino la integración.

En América Latina existen bloques regionales con diferentes niveles de integración: la Comunidad del Caribe (CARICOM), el Mercado Común Centroamericano (MCCA), la Comunidad Andina (CAN) y el Mercado Común del Sur (MERCOSUR). Al respecto, podemos mencionar que la CAN y el MERCOSUR han creado un nuevo espacio de integración en el continente americano, UNASUR (Unión de Naciones Suramericanas).

UNASUR busca una mayor profundización y convergencia entre el MERCOSUR, la Comunidad Andina y Chile a través del perfeccionamiento de una zona de libre comercio, apoyándose en la Resolución 59 del XIII Consejo de Ministros de la ALADI de 18 de octubre de 2004. De la misma forma los Gobiernos de Suriname y Guyana se asociarán a este proceso. Este nuevo proceso de integración regional busca el desarrollo de un espacio integrado que considera aspectos: político, social, cultural, económico, financiero, ambiental e infraestructura.

El Tratado constitutivo de UNASUR fue firmado en Brasilia el 23 de mayo de 2008 por los gobiernos de: Argentina, Bolivia, Brasil, Colombia, Chile, Ecuador, Guyana, Paraguay, Perú, Suriname, Uruguay y Venezuela.

Cabe destacar que de estos bloques, la CAN es el único organismo de integración de carácter jurídico supranacional, sólo comparable con los objetivos de la Unión Europea, son los dos únicos bloques regionales del mundo que abarcan todos los ámbitos de la sociedad en su conjunto: económicos, políticos, sociales y culturales.

El decenio de los noventa se caracterizó por el establecimiento de políticas de apertura y de liberalización de mercados como consecuencia de la globalización económica, cuya tendencia es integrar las economías nacionales en un mercado único y libre. El proceso de globalización ha originado una apertura que ha permitido acceder a los productores nacionales a un mercado ampliado. En el caso de los países



latinoamericanos, esta posibilidad ha beneficiado, principalmente, a los sectores primarios y a las exportaciones no tradicionales. Asimismo, el ingreso de flujos de capitales extranjeros ha permitido un cierto crecimiento y expansión de la economía a partir del proceso de privatización de las empresas estatales. Es dentro de este marco internacional, en que el Gobierno estadounidense bajo la presidencia de Bill Clinton propone la iniciativa de un acuerdo continental en la I Cumbre de las Américas, celebrada en diciembre de 1994 en la ciudad de Miami. Dicho acuerdo tenía como objetivo central conformar un Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA) y se basaba en cuatro principios fundamentales:

1. Preservar y fortalecer la comunidad democrática de las Américas.
2. Promover la prosperidad a través de la integración económica y el libre comercio.
3. Erradicar la pobreza y la discriminación en el hemisferio.
4. Garantizar el desarrollo sostenible y conservar el medio ambiente para las futuras generaciones.

Pero dicha iniciativa, se ha visto paralizada debido a las asimetrías entre las economías de los países americanos, además la no ratificación por parte de Estados Unidos del Protocolo de Kioto, ya tiraba por los suelos uno de los principios del acuerdo, como era el de garantizar el desarrollo sostenible y la conservación del medio ambiente.

Es en este contexto en el que nace ALBA, en respuesta a la iniciativa liderada por los Estados Unidos (ALCA). Esta propuesta fue promovida por Venezuela y Cuba y busca ser un proyecto de colaboración y complementación política, social y económica entre países de América Latina y el Caribe, pero como hemos indicado antes, es una iniciativa marginal ya que no cuenta con el respaldo de la mayoría de los países latinoamericanos.

Como podemos observar, los intentos por crear organismos de integración en América Latina son muchos y se extiende a lo largo de las últimas décadas, una clara muestra de que los países latinoamericanos son conscientes de que sólo a través del camino de la integración pueden alcanzar el desarrollo.



3. CUMBRES UNIÓN EUROPEA-AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE

Dentro del marco de las relaciones entre la Unión Europea y América Latina y el Caribe, sus vínculos se remontan al proceso de paz en América Central, a inicios de la década de los ochenta, el diálogo de San José entre la Comunidad Europea, los países centroamericanos y los miembros del Grupo de Contadora, que se inauguró en 1984. Este hecho marcó el inicio del acercamiento entre ambos continentes. Con el ingreso de España, en 1986 a la Comunidad Europea, se intensificaron aún más las relaciones tanto diplomáticas, políticas, económicas y comerciales. Las relaciones entre la UE-ALC se basan en una visión común del mundo, el de vivir en un sistema internacional fundado en el multilateralismo, la cooperación y la solidaridad.

Con la creación de las Cumbres UE-ALC se dio el punto de partida de las negociaciones para establecer una integración entre los dos bloques, se buscaba intensificar e institucionalizar las relaciones entre ambas partes, estas reuniones celebradas al más alto nivel (Jefes de Estado y/o de Gobierno) permitirían identificar y concertar una base política y normativa, a la vez que se desarrollarían los instrumentos y mecanismos que se iban a aplicar a favor de una mayor profundización en la cooperación entre ambas regiones.

En la I Cumbre UE-ALC celebrada en Río de Janeiro en 1999, ambas partes acordaron desarrollar una “asociación estratégica birregional” que incluyera como objetivo una mayor profundización en los ámbitos: político, económico y cultural. Posteriormente, y en base de este mandato, se celebraron la Cumbre de Madrid en 2002, de Guadalajara (México) en 2004, de Viena en 2006 y la de Lima en 2008.

En todas las cumbres se resalta el deseo que dichas negociaciones se basen en un sistema multilateral eficaz, basado en el Derecho Internacional, preconizando la paz, la seguridad internacional, el desarrollo sostenible y el progreso social. Tomando de referencia y apoyo las acciones desarrolladas dentro del marco de la Organización de Naciones Unidas (ONU).

Christian Freres y José Antonio Sanahuja, en su libro *“Hacia una nueva estrategia en las relaciones Unión Europea-América Latina”* señalan: “el principal



desafío para la UE si se quieren potenciar las relaciones con América Latina es darle un carácter más estratégico a partir de una agenda de intereses comunes, que responda tanto a las necesidades actuales de esta región como a los intereses propios de la UE”⁶. En efecto, las Cumbres deben de servir, no sólo como espacio de encuentros políticos e intercambio de ideas, sino que se debe de lograr institucionalizar cada paso que se de dentro del proceso de negociación de los acuerdos con los diferentes bloques de América Latina.

Según la Comisión Europea “la consolidación de estas relaciones tiene tres implicaciones: la instauración de un diálogo político permanente, las acciones de cooperación regional y el establecimiento de relaciones comerciales continuas y diferenciadas según las subregiones y los países”⁷. A través del desarrollo de estas acciones, la UE puede contribuir con la consecución de objetivos como la estabilidad política, promover el crecimiento económico y la inversión, en la región.

La Unión Europea busca a través de la firma de estos acuerdos de asociación, contribuir con la estabilidad política y el desarrollo económico en Latinoamérica, los diferentes acuerdos alcanzados con los distintos bloques y países de la región americana, se podrán traducir en el futuro en una integración reforzada en conjunto, así no sólo se conseguiría un mayor dinamismo en los ámbitos antes mencionados (político, económico y cultural), sino que además es una forma de crear y establecer una posición conjunta ante los organismos internacionales. El apoyo mutuo entre ambos bloques puede ser significativo y beneficioso para ambas partes, fortaleciendo su presencia en la escena internacional, para así ejercer su peso e influencia en el resto del mundo para la solución de los problemas mundiales como son: la lucha contra la pobreza, el cambio climático, el terrorismo internacional, entre otros.

⁶ FRERES, C. y SANAHUJA, J.: “*Hacia una nueva estrategia en las relaciones Unión Europea-América Latina*”, América Latina y la Unión Europea. Estrategias para una asociación necesaria, Freres, C. y Sanahuja, J. (coords.), Barcelona, 2006, p 28.

⁷ La Unión Europea y América Latina: *Breve historia de las relaciones de la Unión Europea con América Latina*, Delegación de la Unión Europea en Perú, 2006.



4. LA UNIÓN EUROPEA Y LA COMUNIDAD ANDINA

El Acuerdo de Asociación entre la UE y la CAN, se desarrolla dentro del marco de las relaciones entre UE-ALC, el mismo que se concibe como un acuerdo amplio, cuyo objetivo es mejorar el diálogo político entre ambas regiones, intensificar y mejorar su cooperación para mejorar y facilitar el comercio regional bilateral y las inversiones.

El Acuerdo de Asociación, es el tipo de acuerdo más avanzado que la Unión Europea puede concluir con un tercer país o región (con la excepción de los acuerdos de los países que aspiran a ser Estados Miembros de la Unión Europea). La finalidad de este acuerdo es obtener una colaboración birregional estratégica más estrecha a través de tres grandes vértices:

1. *Político*: cuyo objetivo es crear una agenda que incluya temas de interés común.
2. *Cooperación económica, científica, técnica y de cooperación al desarrollo*: con el fin de contribuir a luchar contra los grandes problemas de los países andinos y de toda América Latina: tales como la desigualdad social, la pobreza, la exclusión, el narcotráfico y la delincuencia.
3. *Comercial*: crear una zona libre comercio entre la UE y la CAN.

El marco jurídico de las relaciones entre la UE y la CAN se ha formalizado mediante dos acuerdos internacionales. El primero, fue el Acuerdo de Cooperación entre la Comunidad Económica Europea (CEE) y el Pacto Andino (conformado por Bolivia, Colombia, Ecuador, Perú y Venezuela), el acuerdo actualmente vigente es el Acuerdo Marco de Cooperación entre la Comunidad Europea (CE) y la Comunidad Andina, las partes sólo se otorgan la cláusula de la nación más favorecida, aplicándose así el Sistema de Preferencias Arancelarias. Ambos acuerdos prevén disposiciones en materia de cooperación económica, comercial y en otros sectores. También se hace hincapié en el tema de la cooperación para la lucha contra el narcotráfico, concibiéndose el tema de la lucha contra las drogas como una estrategia global que cubra todos los aspectos del problema: la producción, el tráfico, el consumo e inclusive el blanqueo de dinero fruto del narcotráfico.



El proceso de negociaciones se basa en temas priorizados por la Unión Europea como son:

- Arancel Base: Punto Inicial de Desgravación PID para los productos originarios de la Unión Europea. Hasta el momento se ha logrado cubrir el 82.2 % de las líneas arancelarias y el 79.8 % de las importaciones de la Unión Europea.
- Simplificación y armonización aduanera.
- Implementación de Decisiones existentes en el área de servicios.
- Solución a la problemática del transporte terrestre en la Comunidad Andina.

No cabe duda que el proceso de las negociaciones ha contribuido a incentivar la integración andina, que en los últimos años se encuentra afectada por la salida de Venezuela y por los problemas económicos, sociales y políticos por los que atraviesan Ecuador, Bolivia y Colombia, el único país miembro que queda un poco al margen de estos problemas es Perú, debido a que en los últimos años goza de un crecimiento económico sostenido y una cierta estabilidad política y social.

Es cierto que la Comunidad Andina no constituye precisamente una de las prioridades de la política exterior de la Unión Europea, pero la CAN al ser un mecanismo político, económico e institucional capaz de brindar estabilidad a la región, se convierte en un socio estratégico con el cual se puede contar a la hora de implementar la política exterior de la UE en América Latina.

La Comunidad Andina y la Unión Europea tienen un reto en común, demostrar ante la Comunidad Internacional la efectividad del modelo de integración, como modelo de desarrollo.



5. LAS RELACIONES ECONÓMICAS Y COMERCIALES ENTRE LA UE Y LA CAN.

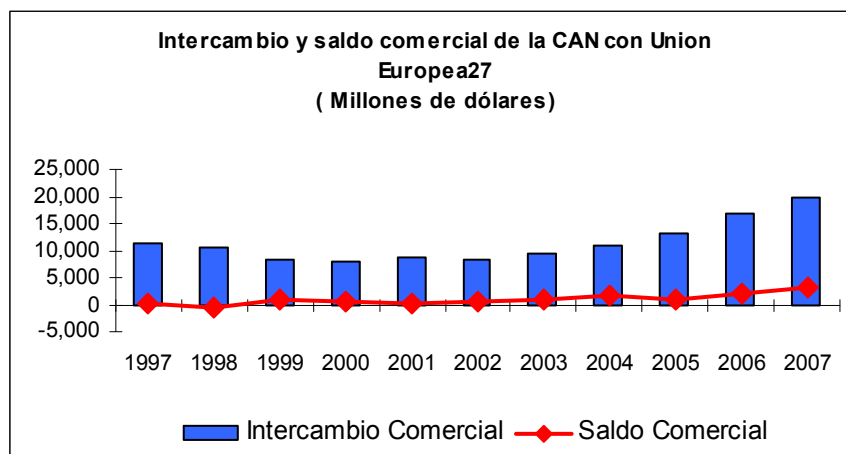
La Unión Europea cuenta con 27 Estados Miembros⁸, tiene una población de 500 millones de habitantes y representa más de un 20 % del comercio mundial (17.4 % del comercio mundial de mercancías y 28.5 % del comercio mundial de servicios) y su PIB es de 16 000 millones de dólares. En cambio, la CAN está formada por 4 Estados Miembros (Bolivia, Colombia, Ecuador y Perú) y tiene una población de 100 millones de habitantes, su PIB es de 280 millones de dólares y su participación dentro del comercio mundial no es tan relevante como el de la UE, pero posee un tercio de la biodiversidad del mundo, aspecto que sin lugar a dudas, en el futuro, jugará un papel importante a la hora de medir la riqueza de los países, y podemos decir que en términos de recursos naturales y potencial energético los países andinos son ricos.

Según el Documento Estadístico “*Comunidad Andina-Unión Europea (27): Comercio Exterior de bienes*” elaborado por la Secretaría General de la Comunidad Andina, de fecha 20 de mayo de 2008, los resultados del intercambio comercial entre ambas regiones son las siguientes:

En 2007 el flujo comercial entre la UE y la CAN, ascendió a USD 19 811 millones. Desde la perspectiva de la CAN la participación por países en el intercambio comercial en 2007, corresponde un 16 % a Perú, 13 % Colombia, 11% Ecuador y 6 % Bolivia. Lo que convierte a la UE en el segundo socio comercial para los países andinos, después del NAFTA que ocupa el primer lugar (dentro de este bloque comercial, principalmente el flujo comercial está orientado al mercado de Estados Unidos), el tercer lugar lo ocupa Venezuela (ex país miembro del la CAN y ahora país miembro de pleno derecho del MERCOSUR), así las exportaciones andinas a terceros mercados (extracomunitarios) representa un 53 % del total de las exportaciones.

⁸ La Unión Europea esta formada por 27 Estados Miembros: Alemania, Austria, Bélgica, Bulgaria, Chipre, Dinamarca, Eslovaquia, Eslovenia, España, Estonia, Finlandia, Francia, Grecia, Holanda, Hungría, Irlanda, Italia, Letonia, Lituania, Luxemburgo, Malta, Polonia, Portugal, Reino Unido, República Checa, Rumania y Suecia.





Fuente: Estadísticas de la Secretaría General de la Comunidad Andina.

5.1. Exportaciones andinas

Entre 1997 y 2000, el mayor porcentaje de exportaciones de la región andina hacia el mercado de la Unión Europea fue aportado por Colombia que, en promedio, contribuyó con el 45% del total de las exportaciones andinas. A partir del año 2001, hubo un cambio de país, Perú se convierte en el país que más contribuye en las exportaciones andinas y lo hace de manera sostenida hasta el 2007, su promedio en estos siete últimos años es de 45 %.

Por su parte, la contribución de Ecuador durante los diez años se ha mantenido relativamente constante, con un porcentaje en torno al 16%. Entre 1997 y 2000, Bolivia obtuvo en promedio, un 6% del total de las exportaciones andinas a la UE y, desde el año 2001, la participación porcentual de sus exportaciones ha disminuido, actualmente se ubica alrededor del 2% del total de las exportaciones andinas.

5.1.1. Principales productos de exportación

En el año 2007, el valor de las exportaciones andinas a la Unión Europea ascendió a USD 11 506 millones. De este total, el 80% de las ventas se concentró en 25 productos (USD 9 221 millones). Por su parte, los 10 principales bienes mayormente demandados por la Unión Europea ascienden a USD 7 382 millones (64% del total), los cuales son:

1. Hulla bituminosa (Colombia)
2. Café sin tostar, ni descafeinar (Colombia y Perú)
3. Minerales de cinc y sus concentrados (Perú y Bolivia)



4. Plátanos (Ecuador y Colombia)
5. Minerales de cobre y sus concentrados (Perú)
6. Ferroniquel (Colombia)
7. Cátodos y secciones de cátodos en bruto de cobre refinado (Perú)
8. Camarones (Ecuador y Colombia)
9. Harina de pescado (Perú)
10. Aceite crudo de petróleo (Perú)

5.2. Importaciones andinas

En lo que se refiere la contribución porcentual por país en las importaciones andinas se ha mantenido relativamente constante en los últimos diez años, con leves cambios con respecto al valor promedio. Así Colombia ha sido el principal importador de la UE, con un 51% en promedio; seguido de Perú con 28% (en 2006 alcanzó su máximo valor porcentual de 33%); Ecuador 17% y Bolivia 4%.

5.2.1. Principales productos de importación

En el año 2007, el valor de las importaciones andinas desde la Unión Europea se ubicó en USD 8 306 millones. Al comparar los valores de las importaciones con las exportaciones, lo primero que resalta es que las compras de la Comunidad Andina de los bienes provenientes de la Unión Europea son más diversificadas. Del valor total, el 21% de las importaciones se concentró en 25 productos (USD 1 712 millones). Los 10 principales bienes mayormente vendidos por la Unión Europea ascienden a USD 1 091 millones (13% del total) y son los siguientes:

1. Medicamentos (Colombia, Perú y Ecuador).
2. Aviones y demás aeronaves, en peso vacío superior a 15 mil Kg. (Perú y Colombia).
3. Automóviles con motor de émbolo alternativo, de encendido por chispa (Colombia, Perú y Ecuador).
4. Nafta disolvente (Ecuador).
5. Palas mecánicas, excavadoras, cargadoras y palas cargadoras, cuya superestructura puede girar 360° (Bolivia, Colombia y Perú).
6. Aparatos emisores con aparato receptor incorporado, de radiotelefonía o radiotelegrafía, excepto (Colombia, Ecuador y Perú).



7. Teléfonos (Perú y Ecuador).
8. Whisky (Colombia, Ecuador y Bolivia).
9. Aparatos de telecomunicación por corriente portadora o telecomunicación digital (Colombia).
10. Vehículos automóviles para transporte de mercancías, con motor de émbolo, de encendido por compresión (diesel o semidiesel), de peso total con carga máxima >20 toneladas demandados (Bolivia y Perú, principalmente y en menor proporción por Colombia y Ecuador)⁹.

6. CONCLUSIONES

Desde el punto de vista de la Comunidad Andina, las negociaciones para firmar un Acuerdo de Asociación con la Unión Europea no sólo favorecen a la región andina desde el aspecto económico y/o comercial, sino también desde una perspectiva política, social y cultural. La UE ha contribuido a perfeccionar el propio sistema de integración andino, el hecho que los países andinos hayan tenido que perfeccionar su unión aduanera, con el fin de establecer una base que les permita crear una zona de libre comercio con la UE, es un claro ejemplo del logro político y económico a favor de la integración de la CAN.

El Acuerdo en sí garantiza un diálogo que permite sentar las bases de una agenda de trabajo común, que favorezca a la integración entre ambos bloques, además de permitir desarrollar y adoptar posiciones conjuntas sobre determinados temas ante la Comunidad Internacional. Asimismo, la adopción de posiciones y decisiones conjuntas pueden ayudar a presionar al resto de países en la solución de los problemas globales como: la pobreza, la violación de los derechos humanos, el cambio climático, la sostenibilidad del medio ambiente, el terrorismo internacional, la proliferación de armas nucleares, entre otros.

Desde la visión europea, la firma de Acuerdos de Asociación que incluyan un acuerdo de libre comercio como es el caso de la CAN, constituye un “objetivo

⁹ Cfr. Documento Estadístico “Comunidad Andina-Unión Europea (27): Comercio Exterior de bienes”. Secretaría General de la Comunidad Andina, Lima, 20 de mayo de 2008.



estratégico común”¹⁰. La participación de la UE en los procesos de integración en América Latina, permite demostrar su modelo de integración como modelo de desarrollo armonioso, equilibrado y sostenible entre los países y que contribuye a un mejoramiento en la calidad de vida de la población. A la vez que amplía su presencia en la región y legitima su política exterior en el mundo.

7. BIBLIOGRAFÍA

- DIAZ, C., Fernández, C., y Zapatero, P.: “Perspectivas sobre las relaciones entre la Unión Europea y América Latina, Universidad Carlos III de Madrid. Boletín Oficial del Estado, Madrid 2008.
- PALOMARES, M.: “Propuestas para un nuevo marco jurídico de las relaciones entre la Unión Europea y América Latina”. Revista de Derecho Comunitario Europeo, Madrid N° 29 enero/abril de 2008, pp.49-64.
- FERNANDEZ, J., y Gordon, A.: “Un nuevo marco para el refuerzo de las relaciones entre la Unión Europea y la Comunidad Andina”. Revista de Derecho Comunitario Europeo, N° 17 enero/abril 2004, pp. 7-46.
- La Unión Europea y América Latina: *Breve historia de las relaciones de la Unión Europea con América Latina*, Delegación de la Unión Europea en Perú, 2006.
- Documento Estadístico “*Comunidad Andina-Unión Europea (27): Comercio Exterior de bienes*”. Secretaría General de la Comunidad Andina, Lima, 20 de mayo de 2008.
- Declaración de Guadalajara. III Cumbre Unión Europea-América Latina y el Caribe, Guadalajara-México 29 y 29 de mayo de 2004.
- Oppenheimer, A.: “Alan García, Chávez y las casas ALBA”. El Comercio, Lima 18 de marzo de 2008. www.elcomerciope.com.pe
- El Comercio: “Venezuela niega patrocinio de las casas del ALBA en el Perú”. Sección Noticias, versión electrónica, Lima 6 de abril del 2008. www.elcomerciope.com.pe

¹⁰ Declaración de Guadalajara. III Cumbre Unión Europea-América Latina y el Caribe, Guadalajara-México 29 y 29 de mayo de 2004.



POLÍTICA DE EMPLEO PARA JÓVENES EN LA UNIÓN EUROPEA

Enrique Cabero Morán

Profesor Titular de Derecho del Trabajo y de la Seguridad Social

Universidad de Salamanca

1. LA POLÍTICA DE EMPLEO Y SUS INSTRUMENTOS INSTITUCIONALES EN LA UNIÓN EUROPEA Y EN ESPAÑA.

Las crisis económicas contemporáneas se han caracterizado por repercutir directamente sobre el empleo, provocando como primer efecto de la recesión económica altas cifras de trabajadores en situación de paro forzoso, sea por pérdida del puesto de trabajo, sea por no lograr su acceso al mismo por primera vez. En realidad, el Estado social desde su nacimiento ha tenido muy presentes en sus sucesivos diseños constitucionales los problemas que genera el desempleo, sobre todo cuando éste afecta a un porcentaje elevado de la población activa. Protagonizan los inicios de las políticas keynesianas los intentos de creación de empleo en una coyuntura ajena a la inflación mediante la intervención desde la demanda con la decisiva presencia del Estado a través principalmente del incremento del gasto público y su efecto multiplicador. A partir de los setenta se manifestará la oportunidad de matizar o corregir estas políticas para intentar remediar la inflación creciente y destructora de empleo por incrementar sin compensación alguna los costes y reducir la productividad real. En cualquier caso, el Estado social se marca como objetivos la búsqueda de una situación de pleno empleo que favorezca su financiación y la adecuada redistribución de la renta, así como la garantía de las prestaciones suficientes para aquellas personas que se hallen en situación de desempleo y sus familias.

La Constitución Española contiene referencias significativas en materia de empleo y desempleo, que han permitido construir los conceptos de políticas activas y pasivas de empleo en la legislación posconstitucional y definir en diversas fases los instrumentos institucionales para su gestión y desarrollo. Sobresalen en este sentido la



proclamación del derecho al trabajo (artículo 35.1), el mandato a los poderes públicos de realizar una política orientada al pleno empleo (artículo 40.1), la expresa garantía de la asistencia y prestaciones sociales para los desempleados que se encomienda a los poderes públicos en el marco del sistema de seguridad social (artículo 41) o el mandato también a los poderes públicos de promover las condiciones para la participación libre y eficaz de la juventud y el desarrollo económico (artículo 48). Sin perjuicio del alcance y del contenido del derecho al trabajo, la Constitución dota a la política de empleo de una esencia compleja que resulta básicamente de la integración de decisiones de índole jurídica, económica y social. De esta forma las medidas de política económica han requerido y requieren de su plasmación normativa, que con el tiempo ha ido creciendo y conformando lo que se ha denominado el Derecho del Empleo.

La Exposición de Motivos de la Ley 56/2003, de 16 de diciembre, de Empleo, ofrece una descripción de la evolución de este asunto desde la entrada en vigor de la Ley Básica de Empleo de 1980, por lo que conocemos con certeza la opinión del legislador al respecto. Se parte de una serie de hechos contrastados empíricamente que han caracterizado el mercado de trabajo en España entre los que destacan, con independencia de la sucesión de etapas mejores y peores para la creación de empleo desde el punto de vista de la situación económica: la alta tasa de paro y la baja tasa de ocupación en relación con las cifras de la Unión Europea, el aumento de la dificultad para acceder al empleo para los “colectivos más sensibles” y el descenso de la “calidad del empleo” (elevada temporalidad en términos cualitativos y cuantitativos, incremento de los desequilibrios territoriales, etc.) y la insuficiente participación de los servicios públicos de empleo en la intermediación laboral.

Los “factores adicionales” que enumera la Exposición de Motivos demandan su acotación conceptual para la correcta y ordenada plasmación normativa. Muchas son las reformas de la legislación laboral y de seguridad social que se han producido desde 1980 y siempre que se han modificado aspectos real o pretendidamente estructurales se ha invocado el fomento del empleo como argumento principal. Procede ahora en el contexto institucional surgido del desarrollo constitucional y del progreso de la integración europea realizar una lectura crítica y ofrecer nuevos análisis y conclusiones. La Ley de Empleo de 2003, al igual que la Ley Básica de Empleo de 1980, encuentra su razón de ser en los citados artículos 40 y 41 de la Constitución Española (CE). Se trata



por tanto de la ley ordinaria que ha de dotar de efectividad a lo señalado por estos preceptos, situados en el capítulo dedicado a los principios rectores de la política social y económica, de conformidad con las previsiones del artículo 53.3 CE y en atención, respecto del derecho al trabajo (artículo 35 CE) y del acceso al empleo y la protección por desempleo, al mandato expresado por la cláusula de Estado social y democrático (artículo 9.2 CE).

La Ley Básica de Empleo supuso el primer desarrollo constitucional en este ámbito y en lo que se refiere a la definición del marco institucional de la política de empleo, a pesar de las innovaciones aportadas por otras leyes posteriores, se ha mantenido en vigor durante más de veintitrés años. Mas ciertamente las transformaciones experimentadas en la sociedad española, en el mercado de trabajo y en la actividad económico-empresarial durante este periodo de tiempo, la construcción y el desarrollo del Estado de las autonomías y la incorporación de España a las Comunidades Europeas, hoy Unión Europea, y los avances en su integración y en la ampliación de las materias contempladas por los Tratados (por ejemplo, las importantes novedades institucionales que nacieron del Tratado de Ámsterdam de 1997 sobre empleo y política de empleo con la incorporación del Título VIII a los Tratados constitutivos), exigían la aprobación de una nueva Ley de Empleo.

Con el Tratado de Ámsterdam la Unión Europea asumió el Empleo como nueva competencia. Se previó la contribución de la Unión a la consecución de un alto nivel de empleo “mediante el fomento de la cooperación entre los Estados miembros”, la adopción por el Consejo de medidas para alentar dicha cooperación y apoyar las acciones de los Estados miembros en sus respectivos territorios (recuérdense los acuerdos del Consejo de Colonia de 1999) y la creación de un Comité de Empleo de carácter consultivo.

El marco institucional en la actualidad, en consecuencia, pasa por mantener conceptualmente la doble dimensión de la política de empleo, la activa y la pasiva, esto es, respectivamente, la creación de empleo en términos netos (colocación de trabajadores, fomento del empleo, formación profesional ocupacional, etc.) y la protección por desempleo, aunque consolidando definitivamente la línea marcada en 1984 (Ley 31/1984, de 2 de agosto, de protección por desempleo) y ratificada en 1994



(Real Decreto Legislativo 1/1994, de 20 de junio, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley General de la Seguridad Social) que dota a la regulación de la protección por desempleo de un tratamiento legislativo diferenciado y finalmente incorporado a la Ley General de la Seguridad Social.

Por otro lado, se configura legalmente un Sistema Nacional de Empleo adaptado a la asunción de competencias al respecto por las Comunidades Autónomas, cuya estructura responde a la existencia del Servicio Público de Empleo Estatal y de los Servicios Públicos de Empleo de las Comunidades Autónomas. Es precisamente en materia de empleo donde la jurisprudencia del Tribunal Constitucional ha abierto el concepto de legislación laboral, a los efectos de lo señalado por el artículo 149.1.7ª CE. Además la Constitución no menciona nominativamente, dentro de las listas de competencias recogidas en sus artículos 148.1 y 149.1, ninguno de los contenidos propios de la política activa de empleo, sin perjuicio, como se ha anticipado, de la inclusión de la protección del desempleo (política pasiva de empleo) dentro del régimen público de seguridad social para todos los ciudadanos (artículos 41 y 140.1.17ª CE). Correspondió al Tribunal Constitucional, por consiguiente, a través de la subsunción de las mencionadas categorías institucionales en las materias constitucionales específicamente contempladas, afrontar la determinación del título competencial en juego en su sentencia 195/1996, si bien ya se adivinaba esta doctrina en un antecedente menor (STC 249/1988).

Asimismo el Sistema Nacional de Empleo (Estado y Comunidades Autónomas) ha de atender ineludiblemente los ámbitos local y europeo, en particular aquéllas que nacen de las políticas activas cofinanciadas por los fondos de la Unión Europea y de la llamada Estrategia Europea de Empleo, que subraya la importancia de que las políticas de empleo en su diseño y modelo de gestión tengan en cuenta su dimensión local para ajustarlas a las necesidades del territorio, de manera que favorezcan y respalden las iniciativas municipales o provinciales de generación de empleo.

El concepto de política de empleo sigue siendo definido por el legislador. El artículo 1 de la nueva Ley de Empleo actualiza la noción ofrecida por la Ley Básica de Empleo y la adapta y completa para ajustarla plenamente al marco institucional recién descrito. Así las cosas, se entiende por política de empleo “el conjunto de decisiones



adoptadas por el Estado y las Comunidades Autónomas que tienen por finalidad el desarrollo de programas y medidas tendentes a la consecución del pleno empleo, así como la calidad en el empleo, a la adecuación cuantitativa y cualitativa de la oferta y la demanda de empleo, a la reducción de las situaciones de desempleo y a la debida protección en las situaciones de desempleo. La política de empleo se desarrollará, dentro de las orientaciones generales de la política económica, en el ámbito de la estrategia coordinada para el empleo regulada por el Tratado constitutivo de la Unión Europea”.

Se observan como diferencias las referencias expresas al pleno empleo y a la calidad en el empleo, así como lógicamente a las Comunidades Autónomas y a la Unión Europea. Esta definición integra también algunos ingredientes del concepto de política de colocación propio de la Ley Básica de Empleo y que en parte se han trasladado a la noción legal de intermediación laboral.

Se percibe igualmente, a la hora de complementar la definición con la presentación del elenco de objetivos generales, una mayor insistencia en la prevención (se habla de “enfoques preventivos”) y, en su caso, en la solución de problemas que tienden a cronificarse, como el desempleo de larga duración (acciones formativas específicas, mejora de la empleabilidad, etc.), la integración laboral de colectivos con mayores dificultades de acceso al empleo (jóvenes, mujeres, discapacitados y parados de larga duración mayores de cuarenta y cinco años).

Se introducen otras materias que preocupan en materia de empleo y que en gran medida surgen de los cambios experimentados jurídica, política, social y económica-mente: mantener la unidad del mercado de trabajo en todo el territorio nacional, asegurar la libre circulación de los trabajadores y facilitar la movilidad geográfica tanto en el ámbito estatal como en el europeo y coordinar las decisiones en relación con los fenómenos migratorios internos y externos.

En este contexto devienen instrumentos esenciales de la política de empleo la intermediación laboral, las políticas activas de empleo y, seguramente con menor entidad conceptual, la coordinación entre las políticas activas de empleo y la protección económica frente al desempleo.



La intermediación laboral ha venido a sustituir sistemáticamente a lo que la Ley Básica de Empleo en su artículo 38.1 definía como política de colocación, es decir, “el conjunto de acciones tendentes a proporcionar a los trabajadores un empleo adecuado y facilitar a los empleadores la mano de obra necesaria para el normal desenvolvimiento de sus actividades productivas”. Se convirtió ya en la reforma de la legislación laboral de 1994 en uno de los asuntos que protagonizaron los debates político y sindical, con la ruptura del monopolio del servicio público de empleo y la regulación de las agencias de colocación. Se trata del “conjunto de acciones que tienen por objeto poner en contacto las ofertas de trabajo con los demandantes de empleo para su colocación” con la finalidad de “proporcionar a los trabajadores un empleo adecuado a sus características y facilitar a los empleadores los trabajadores más apropiados a sus requerimientos y necesidades” (artículo 20 de la Ley de Empleo).

Las políticas activas de empleo, que aspiran a disponer del realce que merecen al margen de los límites marcados por los recursos institucionales dedicados a la gestión de la protección por desempleo, quedan conformadas por el “conjunto de los programas y medidas de orientación, empleo y formación que tienen por objeto mejorar las posibilidades de acceso al empleo de los desempleados en el mercado de trabajo, por cuenta propia o ajena, y la adaptación de la formación recalificación para el empleo de los trabajadores, así como aquellas otras destinadas a fomentar el espíritu empresarial y la economía social” (artículo 23 de la Ley de Empleo). Se advierte la presencia con normalidad del trabajo por cuenta propia como objetivo de las políticas de empleo y el fomento del autoempleo, de la iniciativa empresarial y de la economía social.

2. LA POLÍTICA DE EMPLEO EN LA UNIÓN EUROPEA.

2.1. Hitos en el cambio de orientación institucional.

Los atinados objetivos y diagnósticos del Libro Blanco (crecimiento, competitividad y empleo) de 1993, conocido habitualmente como el “Libro Blanco Delors”, remarcaron la necesidad de superar el modelo de mera colaboración, en términos muy generales, entre los Estados miembros en materia de empleo, precisamente cuando, a diferencia de lo que sucedía con los indicadores macroeconómicos del “Plan de convergencia” nacido del Tratado de la Unión Europea (1992), que empezaban a hacerse realidad, el desempleo alcanzaba magnitudes



preocupantes y deslegitimadoras del ambicioso programa de integración política, económica y social que se impulsó destacadamente en aquel momento por la Comisión y el Consejo Europeos. Y es que más del diez por ciento de la población activa de la UE, el veinte por ciento si se centra el dato sólo en los jóvenes, se hallaba en situación de desempleo.

En el Consejo Europeo de Essen (1994) se constata cómo el objetivo del pleno empleo que fija el Tratado de Roma (1957) resulta inalcanzable y se presenta como imprescindible fijar unas líneas comunes de acción a corto y medio plazo en materia de empleo. La construcción europea no puede permitirse acudir al voluntarismo institucional al respecto e inhibirse de hecho en favor de las políticas estatales ciertamente descoordinadas y, en ocasiones, deslavazadas o inexistentes. Se está sugiriendo ya de alguna forma la oportunidad de cambiar en profundidad los planteamientos históricos acerca del empleo en la UE y de formular las aportaciones estructurales que plasmarán en el Tratado de Ámsterdam. En Essen se marcarán cinco líneas prioritarias que inspirarán más adelante los planes y estrategias que irán tomando forma a partir de finales de 1997 con la Cumbre de Luxemburgo:

- a) Fomento de las inversiones en formación profesional para que los trabajadores puedan adaptarse a la evolución de la tecnología a lo largo de toda su vida.
- b) Incremento de la intensidad del empleo en periodos de crecimiento, principalmente mediante una organización más flexible del trabajo, una política salarial que facilite las inversiones generadoras de empleo y el fomento de iniciativas a escala regional y local.
- c) Reducción de los costes salariales indirectos para fomentar la contratación de trabajadores y, en particular, de los menos cualificados.
- d) Búsqueda de mayor eficacia en el mercado de trabajo mediante una mejor definición de las medidas de ayuda al acceso y su evaluación periódica.
- e) Adopción de mejores medidas dirigidas a los grupos particularmente afectados por el desempleo, muy especialmente a los parados de larga duración o de edad avanzada, los jóvenes que abandonan el sistema educativo y las mujeres.

La asunción efectiva de la política de empleo dio paso a una interesante iniciativa de la Comisión Europea aprobada en junio de 1996: el llamado “Pacto de confianza (acción en favor del empleo en Europa)”. Se subrayan entre sus fines “movilizar a todos los agentes interesados a escala comunitaria, nacional y local,



aprovechar el efecto de divulgación que pueden tener acciones a escala europea y situar la lucha contra el desempleo en una visión de la sociedad a medio y largo plazo”. El respaldo a este documento del Consejo de Dublín (1996) hizo posible que antes de la firma del Tratado de Ámsterdan se hubiesen suscrito más de ochenta pactos territoriales para el empleo.

2.2. El Tratado de Ámsterdam, la Cumbre de Luxemburgo y la transformación de la política de empleo de la Unión Europea.

El Tratado de Ámsterdam (1997) recoge los nuevos conceptos y métodos comunitarios en materia de empleo definidos, como se ha visto, como parte integrante de los grandes y añorados proyectos europeístas de finales de los ochenta e inicios de los noventa. Procede además a modificar sobresalientemente el marco normativo e institucional de la Unión Europea (UE) sobre el empleo y dota de nuevas orientaciones y contenidos a la política de empleo. Se introduce un Título dedicado al Empleo (el nuevo Título VIII) que, entre otros extremos, contempla la existencia de líneas directrices de la UE en materia de política de empleo que han de ser seguidas por los Estados miembros en sus políticas de empleo estatales. La metodología se parece a la establecida para la política económica en sentido estricto pero en este ámbito el Tratado y sus documentos complementarios no prevén objetivos macroeconómicos, ni sanciones, sin perjuicio de que se contemplen mecanismos eficaces de vigilancia, seguimiento y evaluación de las decisiones estatales. La Comisión propone las líneas directrices y el Consejo las aprueba por mayoría cualificada (para impedir tácticas conducentes al bloqueo), previa consulta al Parlamento, al Comité Económico y Social, al Comité de las Regiones y al Comité de Empleo, órgano relevante creado igualmente por el Tratado de Ámsterdam.

Las líneas directrices han de contribuir a “fomentar la cooperación entre los Estados miembros y a apoyar su acción en el ámbito del empleo a través de iniciativas dirigidas a desarrollar los intercambios de informaciones y unas prácticas más correctas, facilitando análisis comparativos y asesoramiento y promoviendo los enfoques innovadores y evaluando las experiencias, en particular a través de los proyectos piloto”. Sus medidas “no llevan consigo una armonización de las disposiciones legales y reglamentarias de los Estados miembros”, aunque la estrategia coordinada para el empleo genera notables efectos en este sentido. Téngase en cuenta que el artículo 127



del Tratado exige que a la hora de determinar cualquier suerte de política comunitaria se deba analizar su repercusión en el empleo.

Este renovado enfoque europeo, por ejemplo, unido en España a la asunción de competencias sobre el particular por las Comunidades Autónomas, se halla en el origen de la citada Ley 56/2003, de 16 de diciembre, de Empleo. De hecho, afirma en su Exposición de motivos que “esta ley tiene por objetivo incrementar la eficiencia del funcionamiento del mercado de trabajo y mejorar las oportunidades de incorporación al mismo para conseguir el objetivo del pleno empleo, en línea con lo que reiteradamente los Jefes de Estado y de Gobierno han venido acordando en las cumbres de la Unión Europea, desde el inicio del proceso de Luxemburgo hasta su ratificación en la Cumbre de Barcelona”. Y añade que “la estrategia de coordinación de políticas iniciada en la Unión Europea (política económica, a través de las Grandes Orientaciones de Política Económica, y política de empleo, a través de las Directrices de Empleo y los Planes nacionales de acción para el empleo, en coordinación con la estrategia de inclusión social) obliga al Estado español a establecer objetivos cuantificados de actuación con desempleados, toda vez que la Unión Europea vincula la distribución de fondos europeos (Fondo Social Europeo) al logro de dichos objetivos, lo que necesariamente obliga al establecimiento de mecanismos que hagan posible su cumplimiento”.

En la Cumbre de Luxemburgo (1997) se acuerda anticipar la aplicación de los aspectos más destacados del Tratado de Ámsterdam sin esperar a su ratificación por todos los Estados miembros. Se crea, así las cosas, como instrumento esencial para reducir el desempleo en la UE la denominada Estrategia Europea de Empleo (EEE), que consta de un un marco de vigilancia multilateral e incluye un informe conjunto sobre el empleo anual, las directrices de empleo en las que se basan los Planes Nacionales de Acción (PNA) de los Estados miembros y las recomendaciones singulares a éstos del Consejo de Ministros. La versión inicial de la EEE se construye básicamente sobre cuatro grandes directrices: la empleabilidad, el espíritu empresarial, la adaptabilidad y la igualdad de oportunidades. El documento las define concretamente en estos términos:

a) La empleabilidad.



La lucha contra el desempleo de larga duración y el desempleo de los jóvenes, la modernización de los sistemas de educación y de formación, un seguimiento activo de los desempleados, proponiéndoles una alternativa en el ámbito de la formación o del empleo (al cabo de 6 meses para los jóvenes desempleados y de 12 meses para los desempleados de larga duración), la reducción del abandono escolar prematuro en un 50 %, así como el establecimiento de un acuerdo marco entre la patronal y los interlocutores sociales para que las empresas intervengan en la formación y en la adquisición de experiencia.

b) El espíritu empresarial.

La puesta en práctica de normas claras, estables y fiables para la creación y la gestión de empresas y la simplificación de las obligaciones administrativas para las pequeñas y medianas empresas (PYME). La estrategia consiste en reducir significativamente el coste derivado de la contratación de un trabajador adicional, facilitar el paso al empleo independiente y la creación de microempresas, desarrollar mercados de capital riesgo a fin de facilitar la financiación de las PYME y reducir las cargas fiscales que gravan el trabajo antes del año 2000.

c) La adaptabilidad.

La modernización de la organización y la flexibilidad del trabajo y la elaboración de contratos adaptables a los distintos tipos de trabajo, el apoyo de la formación dentro de las empresas mediante la supresión de los obstáculos fiscales y la movilización de ayudas públicas para mejorar la competencia de la población activa, la creación de puestos de trabajo viables y un funcionamiento eficaz del mercado laboral.

d) La igualdad de oportunidades.

La lucha contra las diferencias entre hombres y mujeres y un mayor empleo de estas últimas, aplicando políticas de interrupción de la actividad profesional, de permiso parental, de trabajo a tiempo parcial, así como unos servicios de calidad para el cuidado de los niños. La EEE propone asimismo a los Estados miembros que faciliten la reincorporación al trabajo en particular para las mujeres.

La opción seguida en Luxemburgo se fortaleció en los Consejos de Cardiff (1998) y Colonia (1999) y la EEE se convirtió finalmente en una herramienta



indiscutida de política social con evidentes consecuencias en la política económica. Con todo, su consolidación plena llegó con el Consejo de Lisboa (2000).

2.3. El Consejo de Lisboa y la consolidación de la Estrategia Europea de Empleo (EEE).

En el Consejo de Lisboa (2000) se aprobó una versión de la EEE más completa y ambiciosa, que supera ampliamente el modelo inicial hasta el punto de que con frecuencia se sitúa en la cita lisboeta el verdadero nacimiento de este documento. Se señala como meta fundamental, ratificada y relanzada en el Consejo de Barcelona (2002), conseguir que la economía de la UE se convierta antes de 2010 en “la economía basada en el conocimiento más competitiva y dinámica del mundo, capaz de crecer económicamente de manera sostenible con más y mejores empleos y con mayor cohesión social”.

El Consejo de Lisboa llega a la conclusión, tras la oportuna evaluación del mercado de trabajo comunitario o, con mayor precisión, de la agregación de los mercados de trabajo de los Estados miembros, de que los principales problemas que han de abordarse desde la política de empleo de la UE a través de la EEE son los siguientes:

- Bajo índice de generación de empleo en el sector servicios cuando éste es con mucho el más importante desde el punto de vista de la colocación.
- Importantes desequilibrios regionales en la UE, sobre todo desde la ampliación de 2004.
- Elevada tasa de desempleo de larga duración.
- Inadecuación entre la oferta y la demanda de mano de obra (circunstancia frecuente en periodos de recuperación económica).
- Insuficiente participación de las mujeres en el mercado de trabajo.
- Preocupante envejecimiento de la población de los Estados miembros de la UE.

La EEE de Lisboa formula una decena de recomendaciones para alcanzar el considerado “pleno empleo” en 2010 (fijado en 2001 en el Consejo de Estocolmo en una tasa de empleo del 67% en 2005 y del 70% al final del periodo, de empleo femenino del 57% al 60% y de trabajadores mayores del 50%) que responden al rótulo de “La Europa de la innovación y el conocimiento”. Cuatro grupos de núcleos temáticos, pensados para la articulación de las directrices básicas (la innovación tecnológica y la sociedad de la información, la mejora de la competitividad, la integración de los



mercados financieros y la coordinación de las políticas macroeconómicas, así como la modernización y el reforzamiento del modelo social europeo) conducen a las diez recomendaciones anunciadas:

a) La definición de políticas activas y pasivas de empleo plenamente adaptadas a la realidad socioeconómica de los desempleados de la UE.

b) El fomento de la creación de puestos de trabajo y de la iniciativa empresarial mediante nuevos programas dirigidos a los emprendedores y autoempleados (enlaza con la comunicación de la Comisión de 1998 titulada “El capital de inversión: clave para la creación de empleo en la UE”).

c) La promoción de la adaptabilidad de las empresas a los cambios del mercado y de la movilidad funcional y geográfica.

d) La potenciación de los sistemas educativos y de la formación profesional reglada y ocupacional para aumentar la empleabilidad y el valor añadido de los recursos humanos.

e) El incremento de la población activa y la ampliación de la vida laboral (lo que se ha dado en llamar el envejecimiento activo).

f) La garantía de la igualdad efectiva de mujeres y hombres en el marco de las relaciones laborales.

g) La garantía de la igualdad de oportunidades en el acceso al trabajo y de la igualdad de trato en las condiciones de trabajo y retributivas, así como la adopción de medidas de acción positiva dirigidas a los colectivos más afectados (mujeres, jóvenes, mayores, personas con discapacidad, inmigrantes, marginados) y, en definitiva, la prohibición de toda discriminación.

h) El fomento de la rentabilidad personal del trabajo mediante una revisión de los sistemas fiscales y de protección social para suprimir los efectos del desempleo y de la pobreza, alentando la incorporación y la permanencia de las mujeres en el mercado laboral o su reintegración tras una interrupción de su carrera profesional.

i) La regularización de los inmigrantes en situación ilegal y la supresión de la economía sumergida.

j) La reducción de las disparidades regionales en materia de empleo a través de una política específica dirigida a la calidad de los recursos humanos, la adquisición de competencias y del aprendizaje permanente y de las asociaciones locales y regionales, fomentando la creación de empleo y la lucha contra las carencias en materia de cualificaciones.



Han de añadirse a estas recomendaciones, según la comunicación de la Comisión de 2003, presentada tras el ajuste de la agenda y los objetivos de la Estrategia de Lisboa, otras dos:

-La búsqueda de la calidad y la productividad en el trabajo, conscientes de que ambas están estrechamente relacionadas porque la calidad incluye la satisfacción con la remuneración y las condiciones de trabajo, la salud y la seguridad en el lugar de trabajo, la existencia de una organización flexible del trabajo y de disposiciones en materia de ordenación del tiempo de trabajo y el equilibrio entre la flexibilidad y la seguridad (la “flexeguridad” o “flexiseguridad”).

-La cohesión en el mercado de trabajo de la UE para fomentar la inserción de todas las personas que deseen trabajar (por ejemplo, hubo 23 millones de solicitantes de empleo en 2001; la tasa de empleo de los 38 millones de personas con discapacidad no llega al 40%).

3. LOS JÓVENES Y LA ESTRATEGIA DE EMPLEO EUROPEA.

La EEE incorpora la acción positiva en materia de empleo a su acervo de conceptos, objetivos y pautas. Se han subrayado en los apartados anteriores algunas de las directrices y líneas básicas que inciden directa o indirectamente sobre los jóvenes desempleados o subempleados, también desde la perspectiva de las jóvenes por obra de la garantía de la igualdad efectiva de mujeres y hombres. Así, por ejemplo, afecta singularmente a los jóvenes la insistencia en el incremento de la empleabilidad y en el enriquecimiento del capital humano a través de la mejora del sistema educativo y su armonización europea (recuérdese, en este sentido y entre otras notables iniciativas, la Declaración de Bolonia, la puesta en funcionamiento del Espacio Europeo de Educación Superior y sus consecuencias en el reconocimiento automático de las titulaciones y la libre circulación de trabajadores y profesionales) y de los modelos de aprendizaje y formación continuos antes del acceso al empleo y durante la relación laboral. También lo hace muy directamente la adopción de medidas de acción positiva para favorecer el acceso de este colectivo en igualdad de oportunidades a un puesto de trabajo (lucha contra el desempleo juvenil) acorde con sus preferencias y cualificación y que responda a los parámetros de calidad en el empleo (abolición del subempleo juvenil). El “Libro Blanco de la Comisión sobre la juventud” de 2001, basado en el artículo 149 del Tratado, y, por supuesto, el “Pacto europeo para la juventud” de 2005 dedican una



atención prioritaria a la educación, la formación, la movilidad y el empleo de los jóvenes, con previsiones específicas para las jóvenes y para los y las jóvenes con discapacidad. Establece el Pacto que las “medidas que se adopten en esos ámbitos deberán estar plenamente integradas en la [estrategia revisada de Lisboa](#), la [estrategia europea de empleo](#), la [estrategia para la inclusión social](#) y el programa de trabajo Educación y Formación 2010”, así como que “para la aplicación de las distintas medidas los Estados miembros se basarán en las directrices integradas para el crecimiento y el empleo y en el marco de la Estrategia de Lisboa”.

De entre las medidas propuestas por la Comisión en su comunicación de 2005 para la aplicación y desarrollo del “Pacto europeo para la juventud” en materia de empleo, bajo el epígrafe de “Medidas para el empleo, la integración y la promoción social de los jóvenes”, sobresalen:

- Promover un enfoque del trabajo basado en el ciclo de vida mediante la renovación de los esfuerzos para crear itinerarios hacia el empleo para los jóvenes, la reducción del desempleo juvenil y la acción decidida conducente a la eliminación de las diferencias entre mujeres y hombres en materia de empleo, desempleo y remuneración.

- Garantizar mercados de trabajo inclusivos con los solicitantes de empleo y las personas desfavorecidas.

- Mejorar la adecuación personal y empresarial a las demandas sociales y a las necesidades del mercado de trabajo.

- Renovar los sistemas de educación y de formación en general en atención a las nuevas exigencias en materia de competencias, cualificaciones y habilidades profesionales.

- Facilitar el apoyo financiero del Fondo Social Europeo y del Banco Europeo de Inversiones a los Estados miembros para la aplicación de las medidas señaladas en este campo.

- Promover que los Estados miembros elaboren planes de acción personalizados con objeto de prestar ayuda a los jóvenes en la búsqueda de empleo, la orientación y la formación.

Estas medidas se complementan con otras tres previsiones:

- La Comisión y los Estados miembros considerarán a los jóvenes destinatarios prioritarios del programa de aprendizaje mutuo sobre el empleo.



-A través de la estrategia para la inclusión social, la Comisión y los Estados miembros mejorarán la situación de los jóvenes más vulnerables.

-La Comisión emprenderá un estudio sobre la integración social de los jóvenes más desfavorecidos.

El Consejo Europeo de primavera de 2006 actualizó los objetivos y los plazos de la EEE, también en relación con la política de empleo dirigida a los jóvenes. Por esta razón en el “Programa Nacional de Reformas de España (PNR): Informe anual de progreso 2006”, a la hora de evaluar el documento “Convergencia y empleo. Programa Nacional de Reformas de España”, elaborado por el Gobierno de España en 2005, y sus siete ejes (Eje 1: Refuerzo de la Estabilidad Macroeconómica y Presupuestaria, Eje 2: El Plan Estratégico de Infraestructuras y Transporte (PEIT) y el Programa AGUA, Eje 3: Aumento y mejora del capital humano, Eje 4: La estrategia de I+D+i (INGENIO 2010), Eje 5: Más competencia, mejor regulación, eficiencia de las Administraciones Públicas y competitividad, Eje 6: Mercado de Trabajo y Diálogo Social y Eje 7: El Plan de Fomento Empresarial), se afirma, en el marco de las medidas dirigidas a los jóvenes en el Eje 6, que “el Gobierno ha puesto en marcha una serie de actuaciones diseñadas específicamente para los jóvenes entre 18 y 35 años entre las que destacan las relacionadas con la educación y formación. En concreto, se han puesto en marcha medidas para el período 2007-2010 que mejorarán el conocimiento del idioma inglés de nuestros jóvenes. El Plan “Inglés para Jóvenes” estará dotado con 95 millones de euros. De ellos, 85 millones a través de convocatoria de ayudas individualizadas que permitirá a 53.000 nuevos beneficiarios viajar al extranjero a seguir un curso de inglés, multiplicando la actual cifra de 3.755. Los restantes 10 millones reforzarán la enseñanza en las Escuelas Oficiales de Idiomas, pudiendo ofertar 37.800 nuevas plazas para el aprendizaje del inglés, a añadir a las más de 230.000 actuales. También se amplían las subvenciones para que más jóvenes puedan estudiar parte de la educación universitaria en otro país de la Unión Europea: el Programa Erasmus multiplicará su presupuesto, pasando su dotación presupuestaria de los 6 a los 52 millones de euros. Finalmente, el aumento de las becas y la creación de un programa préstamo-renta dotado con 50 millones de euros para 2007 facilitará el acceso de los jóvenes a la formación de postgrado”.



Se anuncia asimismo, en relación con las políticas activas de empleo, que “existe el compromiso de que las personas inscritas como demandantes de empleo recibirán, en un plazo no superior a 6 meses, una oferta de orientación, formación o inserción laboral. Para dar respuesta a las prioridades de actuación señaladas por el Consejo Europeo de primavera de 2006, en el año 2007 este compromiso tiene que ser realidad para los jóvenes. Para la consecución de este compromiso jugará un papel importante el Acuerdo de Formación Profesional para el Empleo 2006 firmado con los interlocutores sociales y que está detallado en el eje 3”.

Se seleccionan para concluir dos valoraciones que efectúa el Gobierno de España respecto de los objetivos fijados en materia de formación y empleo que se consideran representativas del elenco de decisiones adoptadas:

-“Se ha adoptado una serie de medidas de gran calado que suponen una reforma del sistema para ofrecer una educación de calidad y que corrija las debilidades del sistema educativo puestas de manifiesto en el PNR. Estas actuaciones abordan el conjunto de las etapas educativas, desde la más temprana hasta la educación superior. También mejoran las condiciones del entorno de niños y jóvenes desde el convencimiento de que la conciliación de la vida laboral y personal es necesaria tanto para un adecuado desarrollo de los niños como para la incorporación sin discriminaciones de la mujer al mercado laboral”.

-“Uno de los objetivos estratégicos que el Gobierno se propuso en 2004, en el ámbito de la formación y el empleo, fue la concertación de un nuevo modelo de formación profesional que potenciara su eficacia mediante la mejora de la calidad, que permitiera su descentralización, a través de la gestión de las Comunidades Autónomas y que profundizara en la mejora de su gestión institucional. En este ámbito es importante destacar el Acuerdo de Formación Profesional para el Empleo 2006 firmado con los interlocutores sociales al amparo del Diálogo Social”.



Las exportaciones peruanas a la Unión Europea
Situación actual y perspectivas de desarrollo II

Por Edwin Vílchez Medina

Contenido del artículo

Resumen del artículo.

1. Caracterización de las exportaciones peruanas a la Unión Europea.
2. Análisis factorial de la matriz producto-mercado
3. Perspectivas de desarrollo según productos- mercado.
4. Conclusiones y recomendaciones

Salamanca, noviembre de 2008

Las exportaciones peruanas a la Unión Europea

Situación actual y perspectivas de desarrollo, II parte

Por Edwin Vílchez Medina

Resumen

Este artículo aborda la situación actual de las exportaciones peruanas a la Unión Europea(UE) y analiza los productos-mercado con mayores posibilidades de desarrollo. Es la continuación de una primera parte que con datos del año 2007, explora las dimensiones principales de los productos exportados y de los mercados europeos para los productos peruanos. El trabajo estudia la evolución y homogeneidad de los factores detectados en el primer análisis trata de validar las primeras hipótesis planteadas.

Para alcanzar el objetivo se analizan las estadísticas de comercio exterior del año 2007 de Data Comex¹ con las que se obtiene la matriz producto-mercado de las exportaciones peruanas a la Unión Europea, constituye el enfoque principal del artículo, además del análisis descriptivo del resto de estadísticas relativas. Con ayuda del análisis factorial de correspondencias se identifican las principales dimensiones latentes del flujo exportador y se identifican los productos-mercado más importantes de las exportaciones peruanas a la Unión Europea.

Se analizan los principales productos-mercado desde una perspectiva comercial, destacando la viabilidad a priori de los mismos. Los productos se estudian desde el lado de la demanda europea, atendiendo a sus peculiaridades y a las barreras de entrada existentes hacia productos extranjeros. No se deja de lado el posible efecto de las perturbaciones, que la crisis financiera mundial y el panorama recesivo que se vislumbra en las economías europeas, provocarían sobre las exportaciones peruanas.

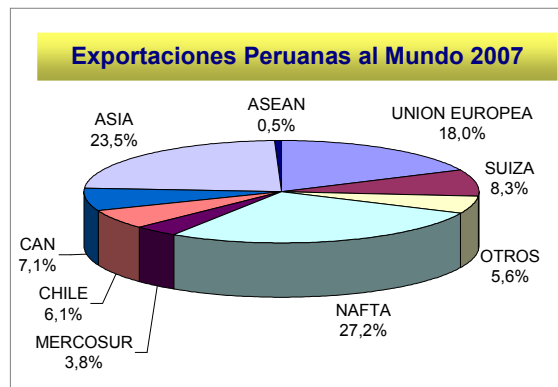
El trabajo pretende ser una disección transversal y longitudinal de las exportaciones peruanas a Europa con especial atención a la potencialidad de establecer una permanencia sostenible en el amplio mercado europeo.

¹ Es una página web de consulta estadística de la Secretaria de Estado de Comercio del Ministerio de Industria, Turismo y Comercio (MITC) cuya fuente es Eurostat (Statistical Office of the European Communities, Oficina Europea de Estadística). Es la oficina estadística de la Comisión Europea, que produce datos sobre la Unión Europea y promueve la armonización de los métodos estadísticos de los estados miembros. La página web es: <http://datacomex.comercio.es>

1. Caracterización de las exportaciones peruanas a la Unión Europea.

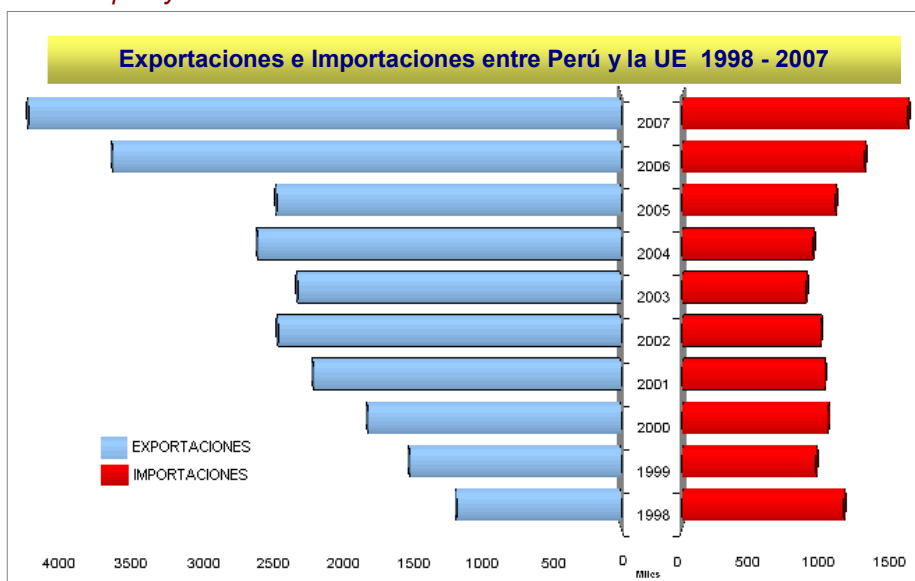
Las exportaciones peruanas al Mundo

- Las exportaciones peruanas en el año 2007 alcanzaron los 28.000 millones de US\$². Los mercados más importantes fueron el NAFTA³ (27,2%), Asia (23,5%) y la Unión Europea (18%). Por países destacaron EE.UU. (19,6%), China (10,6%), Suiza (8,3%) y Japón(7,8%) entre otros.
- Durante el año 2007 se exportaron productos por el valor de 5.111 millones de US\$ (4.203 millones de euros) a la Unión Europea⁴. Esta cifra supone un aumento del 17% respecto al año anterior.



El Comercio exterior entre la Unión Europea y el Perú

- En el año 2007 las exportaciones peruanas fueron de 4.203 millones, mientras que las importaciones peruanas de la Unión Europea alcanzaron la cifra de 1.603 millones de euros.
- La balanza comercial es favorable al Perú con un saldo de 2.600 millones de euros, y ha ido creciendo de forma notable en los últimos años, el 2007 la tasa de crecimiento fue de 12,6% y el año 2006 fue de 70,5% respecto al año anterior.

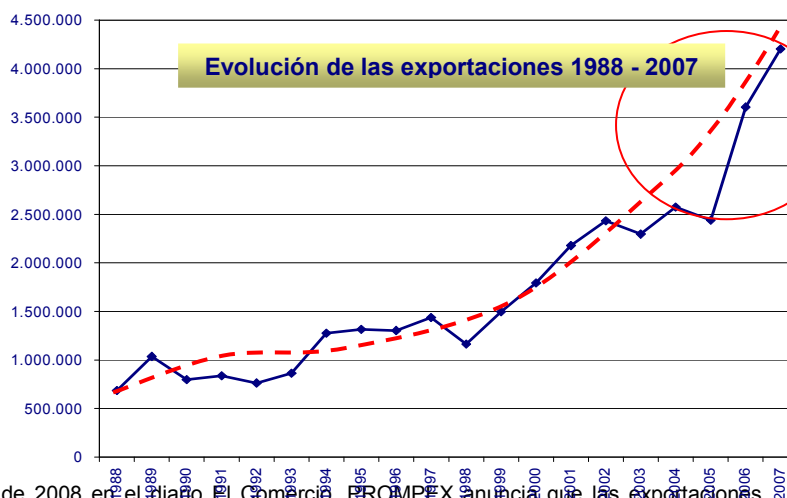


Principales características de las exportaciones peruanas a la Unión Europea

- Las exportaciones peruanas a la Unión Europea han crecido en los últimos 20 años con una tasa media anual de 12%. La serie 1988 – 2007 mostrada a la derecha, ilustra el ajuste a una ecuación cúbica (línea discontinua en rojo) cuya ecuación es:

$$Y = 594222,276 + 120176,361X - 11733,258X^2 + 704,264X^3$$

Donde:
 Y= Exportaciones en euros
 X= Tiempo en años (base 1988=1)
 $R^2=0,945$



² En una nota de prensa publicada el 31 de enero de 2008 en el diario El Comercio, PROMPEX anuncia que las exportaciones peruanas en el año 2007 fueron US\$ 27.588 millones. Según el Banco Central de Reserva del Perú (BCRP), en la serie anual de estadísticas de exportaciones, se muestra que las exportaciones fueron de 27.956 millones de US\$ (a partir de los datos de la SUNAT). La página web de PROMPEX, en la sección para exportadores PrompexStat, sugiere que la cifra es de 28.020 millones. La SUNAT hasta el momento de elaborarse este artículo no ha publicado los datos del año 2007.

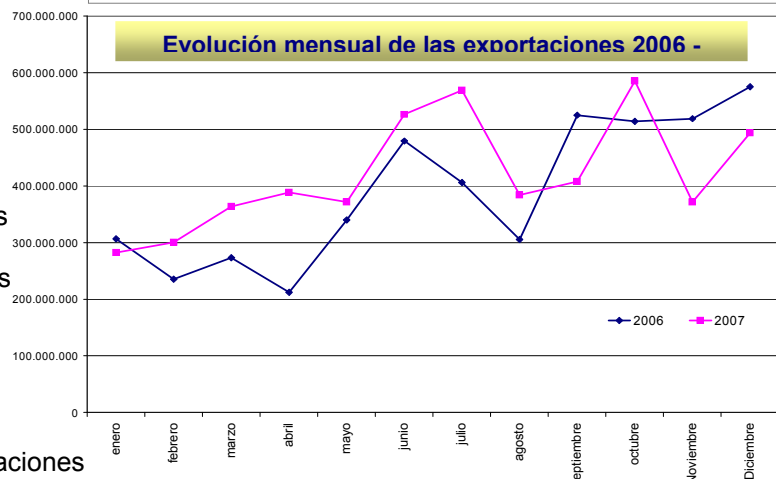
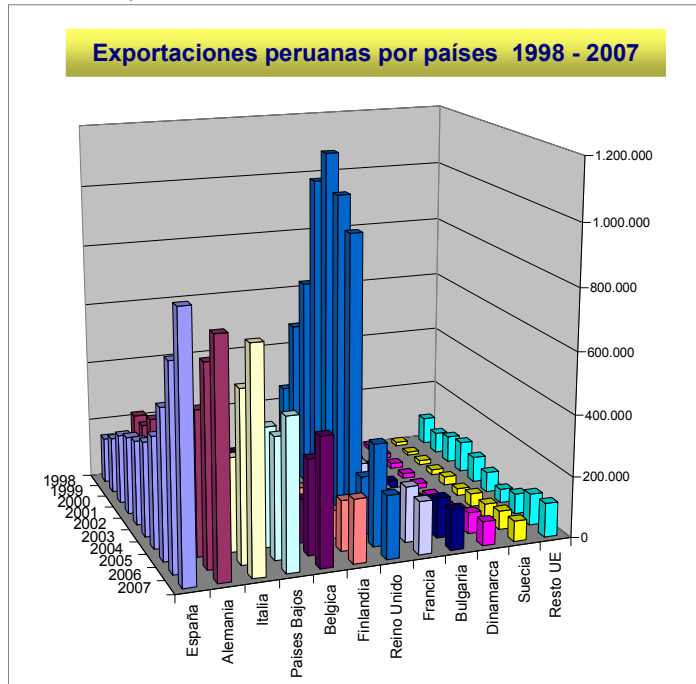
³ Está integrado por EE.UU., Canadá y México.

⁴ La consulta a Data Comex (<http://datacomex.comercio.es>) realizada en noviembre de 2008, indicaba la cifra de 4203 millones de euros para las importaciones europeas procedentes de Perú (5.111 millones de US\$), el tipo de cambio utilizado es de 1,216 US\$/euro. En diciembre de 2008, la cifra es de 4.207 millones de euros, probablemente producto de las actualizaciones sobre dichas estadísticas. Según la consulta efectuada en noviembre a PROMPEX-SUNAT, la cifra asciende a 5.043 millones de US\$.

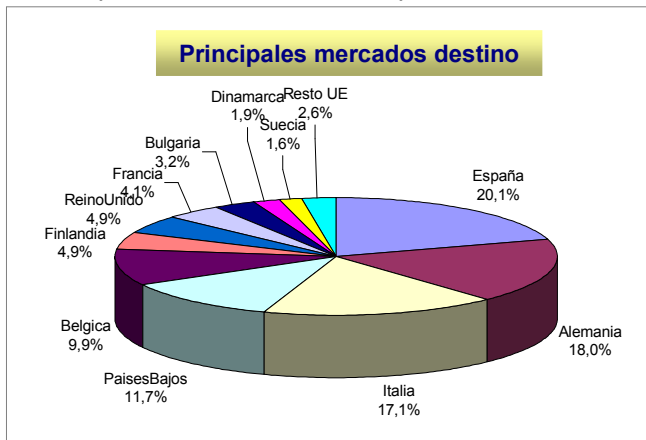
- De acuerdo a la ecuación, para el año 2008 se prevé unas exportaciones de 4.466 millones de euros (6,3% de crecimiento). Para el año 2009 unas exportaciones de 5.058 millones de euros (13,3% de crecimiento). No obstante, la previsión no refleja los factores internos, ni coyunturales que puedan afectar la tendencia, como la crisis financiera mundial que será tratada en este artículo.

- En la evolución histórica de las exportaciones peruanas a la U.E. según los países, se observa que España, Alemania e Italia son aquellos países que siguen mostrando un crecimiento sostenido. Reino Unido que destacó hasta el año 2003, sigue perdiendo cuota como mercado. En un plano de singular importancia están países como Holanda, Bélgica y Finlandia. Mientras que Bulgaria sigue mostrando cuotas interesantes de crecimiento. El resto de países no muestran cifras importantes.

- La evolución mensual de las exportaciones proporciona una idea de su estacionalidad y tendencia. En el periodo 2006-2007, durante los primeros meses del año, las exportaciones crecieron a partir de enero (el mes de cifras más bajas). Durante los meses de junio y julio las exportaciones aumentan, disminuyendo en agosto, mes estival donde algunos sectores disminuyen su ritmo productivo debido a las vacaciones de millones de europeos, volviendo a aumentar en septiembre y octubre. La tendencia muestra un ritmo creciente.



- En los países destino de las exportaciones



Europea (del Este de Europa) con nuevos consumidores potenciales, con nuevas rentas y cifras macroeconómicas en crecimiento.

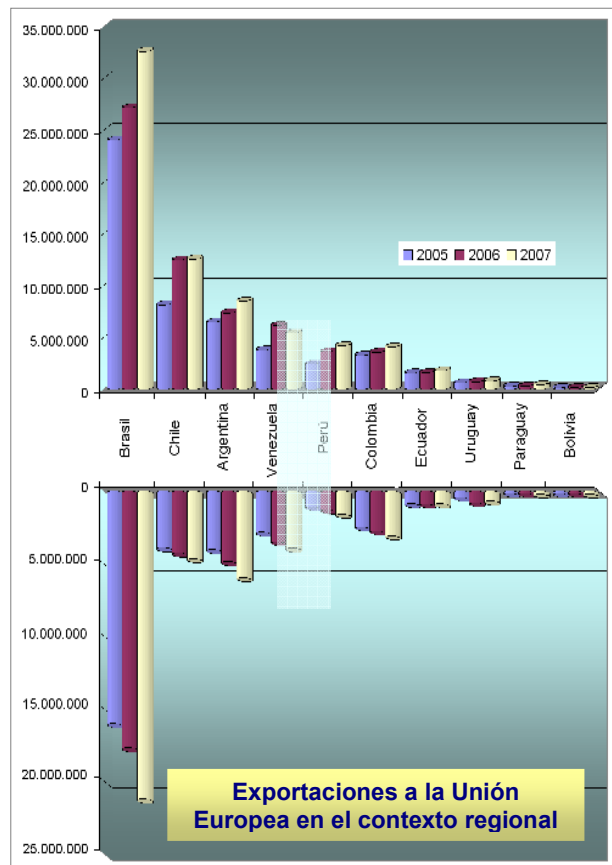
peruanas

destacan cinco países del conjunto de la Unión Europea: Alemania (18,0%), España (20,1%), Italia (17,1%), Países Bajos(11,7%) y Bélgica (9,9%), son países que siguen manteniendo relaciones comerciales con Perú en los últimos años. Con relación al año anterior destaca el crecimiento de España, Italia y Bélgica, mientras Reino Unido pierde cuota. El resto de países europeos son mercados que aún deben desarrollarse por su reducida cuota compradora especialmente los países recientemente incorporados en la Unión

- Perú es el quinto país exportador de Sudamérica a la Unión Europea, sin embargo, Perú aparece después de Venezuela. En este país, los combustibles representan el 72,2% de sus exportaciones a la U.E., por lo que su posición “sin combustibles”, en un estadio de exportaciones no tradicionales, le colocaría en quinto o sexto lugar, pasando Perú a ocupar el cuarto lugar después de Argentina, Chile y Brasil. En cuanto a las importaciones, Perú ocupa la sexta posición, después de Colombia.

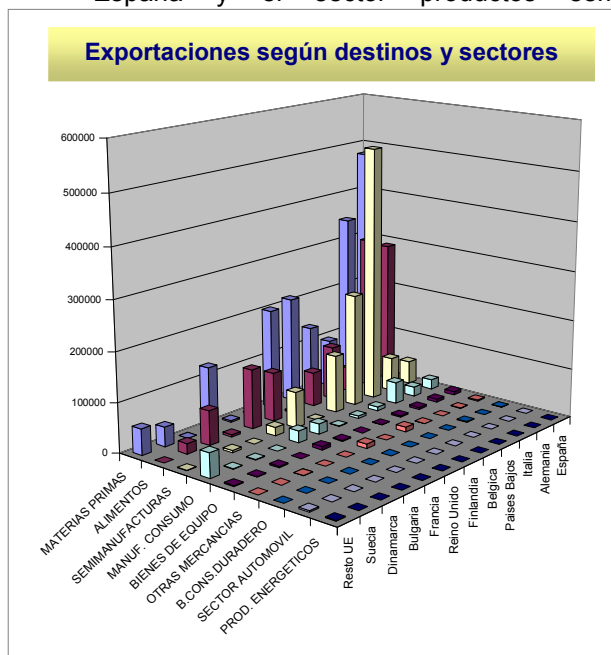
Principales sectores económicos de las exportaciones peruanas a la Unión Europea⁵

- Los sectores económicos más dinámicos de las exportaciones peruanas en 2007, siguen siendo las materias primas (40,6 %), sin embargo, los demás sectores económicos tienen una participación mayor (59,4%). Destacan el sector alimentos (27,4%) y los productos semi manufacturados (25,8%). Con relación al año anterior, se observa que la exportación de materias primas, alimentos y productos semi manufacturados han aumentado entre 3 a 5 puntos porcentuales, lo cual indica que Perú se convierte en un proveedor importante de estos sectores, aunque se acrecienta el efecto escasez de valor añadido.



- Los sectores más representativos, de acuerdo a los mercados europeos destino de las exportaciones peruanas, son: el sector materias primas se dirige a España y Alemania como principales mercados; el sector alimentos se exporta a Alemania y España y el sector productos semi-

manufacturados donde destacan Países Bajos, Bélgica y Reino Unido. El resto de sectores no son especialmente representativos en el conjunto de las exportaciones a la Unión Europea. Esta situación ha cambiado ligeramente con respecto al año anterior, donde Italia destacaba en los productos semi-manufacturados, ahora pierde cuota a favor de Bélgica. Países Bajos y Reino Unido siguen manteniendo las cuotas en este sector⁶.

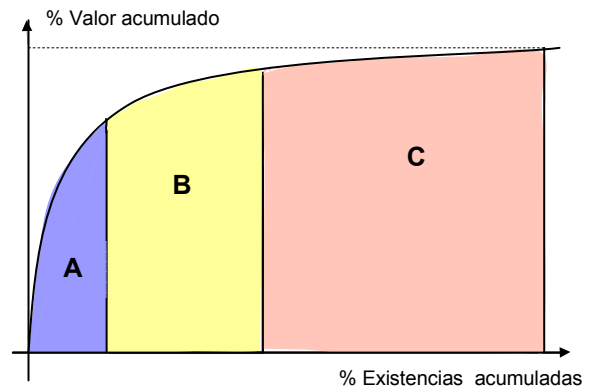


⁵ El sistema de cuentas adoptado en la Unión Europea es el denominado Sistema Europeo de Cuentas SEC-95. Sirve para realizar un análisis en profundidad de las operaciones económicas que se realizan entre los sujetos que intervienen en la economía. La clasificación de sectores económicos empleada en el artículo se basa en esta codificación.

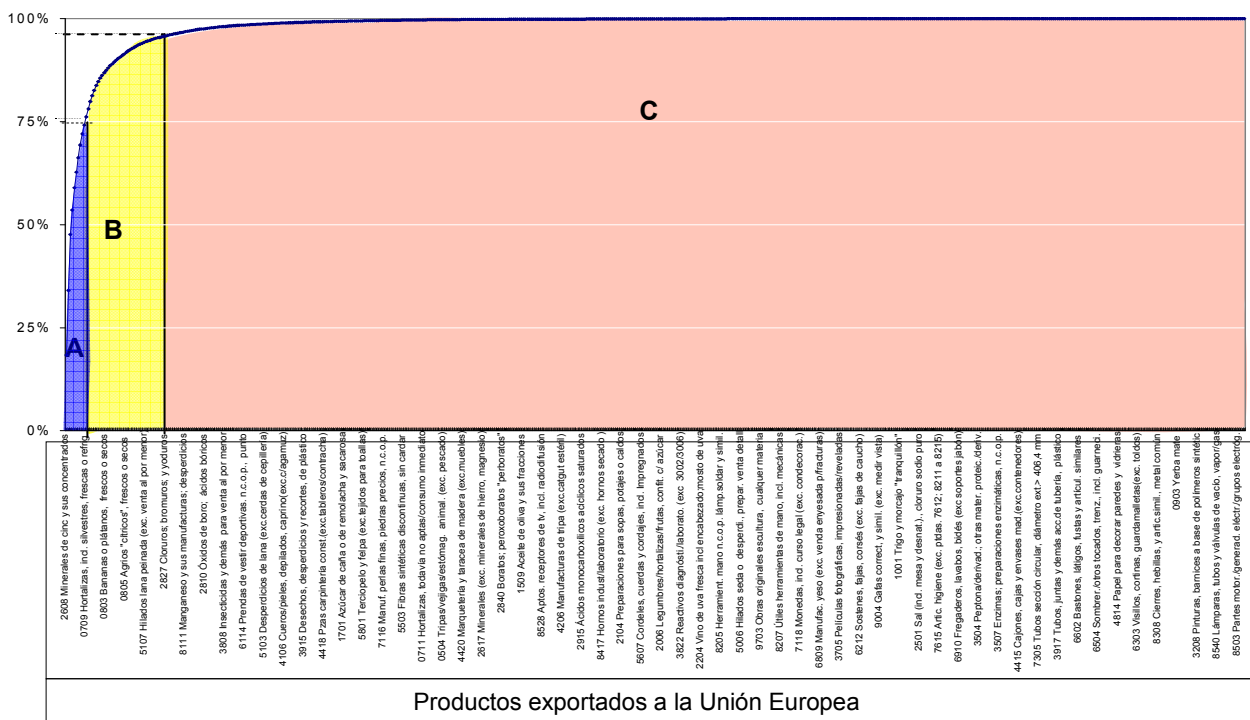
⁶ Este análisis es meramente descriptivo y no tiene en cuenta las verdaderas diferencias en la dimensiones estudiadas.

Principales productos exportados a la Unión Europea

La técnica empresarial “Curva ABC”, empleada para valorar los productos de un almacén que deben rotar más que otros para darle mayor rentabilidad a la empresa, nos va permitir precisamente valorar el esfuerzo exportador a la Unión Europea. El principio es similar, en una situación de optimización de este esfuerzo, se debe exportar especialmente aquellos productos con mayor valor económico (que se supone proporcionan un mayor margen de beneficios), dejando en un segundo plano los productos cuyo valor sea inferior pero que igualmente generan costes marginales (esfuerzos traducidos en logística, fletes, gastos de exportación, gastos administrativos, etc.). De esta forma, diferenciamos las exportaciones del año 2007 en los grupos A, B y C, tal y como se muestran a continuación. La curva ABC muestra una zona A muy reducida, compuesta por pocos productos, la zona B es relativamente pequeña, sin embargo la zona C es muy amplia. Las principales características de estas tres zonas son las siguientes:



% Valor acumulado



Zona A

3.105,1 millones €

- 2608 Minerales de cinc y sus concentrados
- 2603 Minerales de cobre y sus concentrados
- 7403 Cobre refinado y bruto (exc. aleac. madre cobre)
- 2301 Harina, polvo y "pellets", de carne, de pescado
- 0901 Café, tostado o descafeinado; cáscara de café
- 8001 Estaño en bruto
- 2005 Hortalizas, incl. silvestres (exc. confitadas)
- 2613 Minerales de molibdeno y sus concentrados
- 7402 Cobre s/refinar; ánod. cobre para refina.
- 0307 Moluscos frescos/congel/salados(exc. crustáceos)



876,2 millones €

| | |
|---|--|
| 0709 Hortalizas, incl. silvestres, frescas o refriger | 0304 Carne de pescado picada/ fresco/refriger/congel |
| 0804 Dátiles, higos, piñas, mangos, frescos o secos | 1804 Manteca, grasa y aceite de cacao |
| 1504 Grasas y aceites y sus fracciones, de pescado | 0805 Agrios "cítricos", frescos o secos |
| 2607 Minerales de plomo y sus concentrados | 3203 Mater. colorantes origen vegetal/animal |
| 7801 Plomo en bruto | 0806 Uvas, frescas o secas, incl. las pasas |
| 7901 Cinc en bruto | 5105 Lana/pelo peinados, incl. lana peinada a granel |
| 7905 Chapas, hojas y bandas, de cinc | 0306 Crustáceos vivos, refriger, congel y cocidos |
| 2817 Óxido de cinc; peróxido de cinc | 5205 Hilados de algodón distintos del hilo de coser |
| 6105 Camisas punto, p/hombres/niños (exc.camisetas) | 0303 Pescado congelado (exc. pescado partida 0304) |
| 0904 Pimienta del género "Piper"; y de "Capsicum" | 81SS Tráfico confidencial del capítulo |
| 0803 Bananas o plátanos, frescos o secos | 0811 Frutas y otros frutos, sin cocer, cocidos, congel |
| 6109 T-shirts y camisetas, de punto | 8106 Bismuto y sus manufacturas; desperdicios |
| 7106 Plata, incl. plata dorada y platinada, en bruto | 5107 Hilados lana peinada (exc. venta al por menor) |
| 1604 Preparaciones y conservas de pescado; caviar | 2001 Hortalizas, incl. silvestres, frutas y frutos |
| 0710 Hortalizas, incl silvestres, cocidas y congelad | 0713 Hortalizas de vaina secas desvainadas, silvestre |
| 2207 Alcohol etílico sin desnaturaliz y aguardiente | 7408 Alambre cobre (exc.hilos s/quirúrgicas, p/7413) |
| 7907 Manufacturas de cinc, n.c.o.p. | 0305 Pescado comestible seco, salado y ahumado |
| 6110 Suéteres, chalecos punto(exc.chalec.acolchados) | |



206,4 millones €

El resto de productos exportados a la Unión Europea está formado por un total de 549 productos, que clasificados de acuerdo al arancel de aduanas se agrupan en los siguientes:

| Tipo de productos según el arancel de aduanas | Nº |
|---|----|
| • Productos de animales (Cap.01 al 05) | 12 |
| • Productos del reino vegetal(Cap.Cap.06 al 14) | 49 |
| • Grasas y aceites animales o vegetales, productos derivados (Cap.15) | 7 |
| • Productos de las industrias alimentarias (Cap.16 al 24) | 30 |
| • Productos minerales (Cap.25 al 27) | 22 |
| • Productos de las industrias químicas (Cap.28 al 38) | 49 |
| • Plástico y sus manufacturas (Cap.39 al 40) | 17 |
| • Pieles, cueros, peletería y manufacturas (Cap.41 al 43) | 16 |
| • Madera, carbón vegetal y manufacturas de madera (Cap.44 al 46) | 13 |
| • Pasta de madera o de las demás materias (Cap.47 al 49) | 14 |
| • Materias textiles y sus manufacturas (Cap.50 al 63) | 91 |
| • Calzado, sombreros y demás (Cap.64 al 67) | 11 |
| • Manufacturas de piedra, yeso fraguable (Cap.68 al 70) | 24 |
| • Perlas finas (naturales) o cultivadas (Cap.71) | 11 |
| • Metales comunes y manufacturas de estos metales (Cap.72 al 83) | 53 |
| • Máquinas y aparatos, material eléctrico y sus partes (Cap.84 al 85) | 78 |
| • Material de transporte (Cap.86 al 89) | 8 |
| • Instrumentos y aparatos de óptica, (Cap.90 al 92) | 34 |
| • Mercancías y productos diversos (Cap.94 al 96) | 4 |
| • Objetos de arte o colección y antigüedades (Cap.97 al 98) | 6 |

- La zona A es la más importante de todas, porque en ella se encuentran los productos con el mayor valor económico de todas las exportaciones peruanas a la Unión Europea (75% del valor), lo cual debe llevar a pensar en su importancia como generador de divisas y como generador de valor añadido. Como puede observarse está integrada por 10 productos, principalmente por productos minerales, metales de cobre, cinc y estaño cuyas cotizaciones han estado en alza en los mercados durante el 2007. También están la harina de pescado y los mariscos como productos con alto valor económico. Las hortalizas preparadas aparecen en séptimo lugar de importancia y representan el producto con mayor valor añadido de esta zona A.
- La zona B es una zona intermedia que supone una especial atención porque se encuentran productos que podrían ser potencialmente importantes en el futuro (20% del valor). Está integrada por 34 productos, donde se encuentran productos minerales, grasas, hortalizas y frutas en estado natural, con escaso valor añadido. Destacan las preparaciones de pescado, las confecciones textiles, las manufacturas de cinc y los colorantes de origen vegetal por disponer de mayor tecnología. Este grupo de productos debería aumentar su valor añadido para poder dar el salto a la zona A de productos de exportación prioritarios.

- La zona C es la zona de menor valor económico de los productos exportados, supone apenas el 5% de valor económico de todas las exportaciones peruanas a la Unión Europea y está integrada por 549 productos. Es decir, muchos productos exportados para obtener un reducido valor en contrapartida. Aquellos que disponen de un mayor valor añadido son: 30 productos de la industria alimentaria, 49 productos de la industria química, 16 manufacturas de peletería, 27 manufacturas de madera y derivados y 91 manufacturas de tipo textil, entre otros productos de menor valor económico. Los productos de esta zona han de desarrollarse tecnológicamente para aspirar a mejorar su valor exportador y competitivo. En cuanto a los productos citados con mayor valor añadido, deben desarrollar respectivamente los mercados a los que atienden para aspirar a mejorar sus cuotas exportadoras.

2. Análisis factorial de la matriz producto-mercado

El análisis precedente ha caracterizado el comportamiento de las exportaciones peruanas a la Unión Europea del año 2007, sobre la base de los datos estadísticos según países miembros, sectores, productos, la influencia regional en Sudamérica, la tendencia de los últimos años, la evolución comparativa de los indicadores respecto al año 2006 y el valor económico de las exportaciones. Con esta información se tiene una idea aproximada del fenómeno exportador actual. Sin embargo, no deja de ser un análisis exclusivamente descriptivo que no recoge la influencia de múltiples factores internos y externos como aquellos inherentes a la heterogeneidad de los mercados, a pesar de formar parte de la Unión Europea; al comportamiento competitivo de los productos, objeto de compraventas internacionales; a las oportunidades de negocio existentes en determinadas circunstancias coyunturales como el desabastecimiento de determinados sectores o la influencia de factores climatológicos y ambientales, entre otros factores. El análisis factorial permite reconocer aquellas dimensiones latentes, debidas a la influencia de dichos factores. A través del análisis factorial de correspondencias (AFC), se podrá tener una visión conjunta de la relación existente entre los productos exportados y los mercados europeos a los que se dirigen, es decir, la matriz producto-mercado. Se analiza primeramente la matriz “sector económico-mercado”, posteriormente la matriz “producto-mercado”. Con estos dos análisis se intenta recoger el efecto agregación-desagregación de los productos exportados, que es el resultado de pasar de la clasificación sectores económicos SEC-95⁷ a la clasificación del arancel de aduanas TARIC integrada por capítulos y partidas. No se emplearán las subpartidas del arancel, que hubiera supuesto un acercamiento real al problema, debido a lo inviable que resulta analizar una tabla de 256.500 celdas (un máximo de 9.500 subpartidas del arancel multiplicadas por 27 países miembros UE), con muchos valores “vacíos” debido a que las exportaciones estudiadas no cubren todos los productos recogidos en la clasificación (ver esquema).

| Agregación | | Clasificación empleada | | Items |
|------------|--|------------------------|--|-------|
| | | Desagregación | | |
| | | Sectores económicos | | 9 |
| | | Secciones del arancel | | 20 |
| | | Capítulos del arancel | | 96 |
| | | Partidas del arancel | | 594 |

Análisis factorial de la matriz “sector económico - mercado”

La matriz “sectores económicos – mercado” (países de la U.E.) se muestra en la tabla. En ella se observan los nueve sectores económicos y un parte de los 27 países de la Unión Europea (el resto de países que no figuran, tienen escasas o nulas importaciones procedentes de Perú). Algunas celdas muestran valores reducidos o nulos, hecho que será tomado en cuenta en la interpretación final.

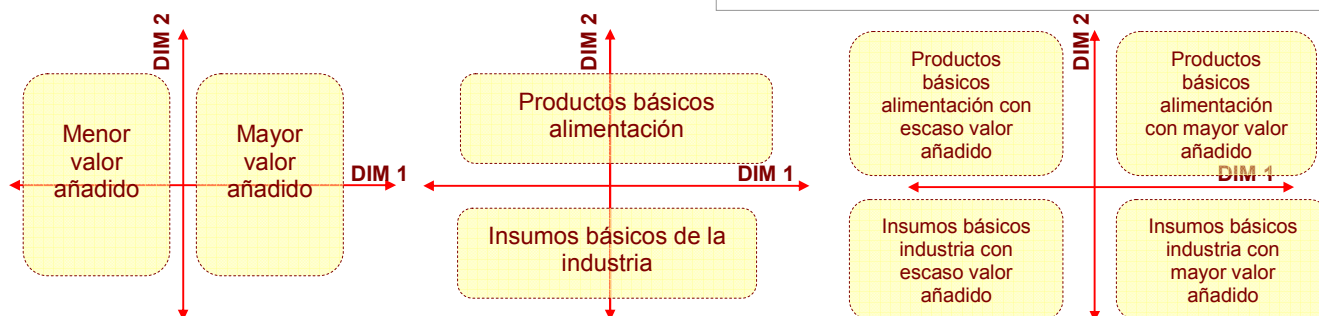
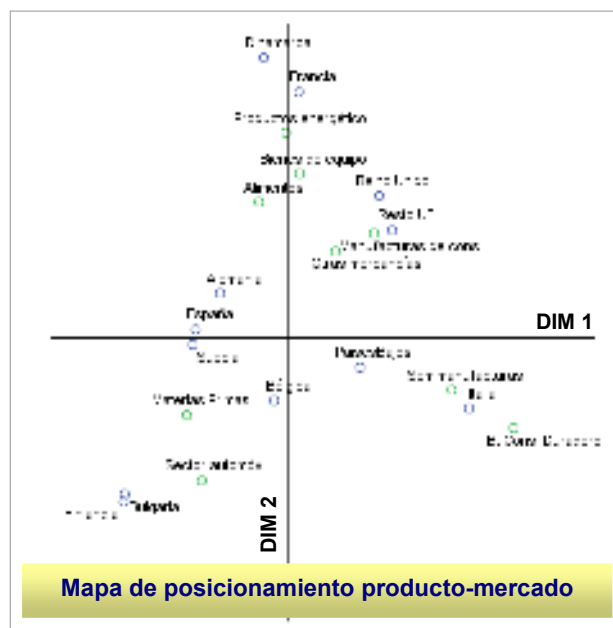
Matriz Sector Económico - Mercado (miles de €)

| Sector | Alimentos | Productos energéticos | Materias Primas | Semi-manufacturas | Bienes de equipo | Sector automóvil | B. Cons. Duradero | Manufacturas de consumo | Otras mercancías | Totales |
|----------------|----------------|-----------------------|-----------------|-------------------|------------------|------------------|-------------------|-------------------------|------------------|----------------|
| Países | | | | | | | | | | |
| España | 289998 | 0 | 479946 | 47599 | 7274 | 82 | 189 | 19941 | 1757 | 846786 |
| Alemania | 312788 | 0 | 347768 | 69362 | 6016 | 26 | 80 | 19670 | 913 | 756623 |
| Italia | 49619 | 0 | 97378 | 521926 | 4700 | 62 | 1869 | 44284 | 1 | 719839 |
| Holanda | 109270 | 0 | 139190 | 230201 | 2955 | 10 | 26 | 8008 | 778 | 490438 |
| Bélgica | 69951 | 1 | 213747 | 117538 | 949 | 0 | 1 | 4808 | 9644 | 416639 |
| Finlandia | 3177 | 0 | 202899 | 73 | 303 | 163 | 18 | 631 | 0 | 207264 |
| Reino Unido | 99180 | 0 | 740 | 72644 | 1956 | 4 | 19 | 21724 | 9006 | 205273 |
| Francia | 121413 | 1 | 3266 | 17052 | 6671 | 0 | 121 | 23947 | 0 | 172471 |
| Bulgaria | 4645 | 0 | 127736 | 12 | 0 | 0 | 0 | 9 | 0 | 132402 |
| Dinamarca | 69859 | 0 | 117 | 4482 | 2589 | 0 | 5 | 1300 | 162 | 78514 |
| Suecia | 21046 | 0 | 39608 | 4214 | 748 | 5 | 2 | 1017 | 0 | 66640 |
| Resto UE | 52783 | 0 | 850 | 49860 | 2018 | 38 | 17 | 2911 | 1552 | 110029 |
| Totales | 1203729 | 2 | 1653245 | 1134963 | 36179 | 390 | 2347 | 148250 | 23813 | 4202918 |

Fuente: Elaboración propia con datos de Data Comex –MITyC - Eurostat

⁷ Sistema Europeo de Cuentas Nacionales y Regionales empleado actualmente en la Unión Europea. Para más información sobre el mismo véase a CAÑADA, m.; Agustín (1999): “El nuevo sistema de cuentas nacionales SEC-95 y sus implicaciones para el análisis de coyuntura”, Información Comercial Española (ICE) N° 780, septiembre.

Los resultados del análisis factorial de correspondencias (AFC), se muestran en el mapa de posicionamiento de la derecha. Los productos energéticos y los bienes de consumo duradero, aparentemente destacan en el gráfico (se alejan del origen), sin embargo, no aparecerán en las conclusiones finales al tener una escasa participación en las exportaciones peruanas a la UE (ver matriz). Atendiendo a los resultados, se observa que las exportaciones peruanas están ligadas al concepto de valor añadido. El mapa de posicionamiento, ilustra la proximidad entre materias primas que se opone a las semimanufacturas en la dimensión 1 (se descarta bienes de consumo duradero), que puede entenderse como una medida del valor añadido (ver esquema ilustrativo). La dimensión 2 representa a los sectores básicos de la industria, heterogéneos entre sí por su propia naturaleza: los alimentos y las materias primas (el sector automóvil tiene escasa participación y queda fuera del análisis).

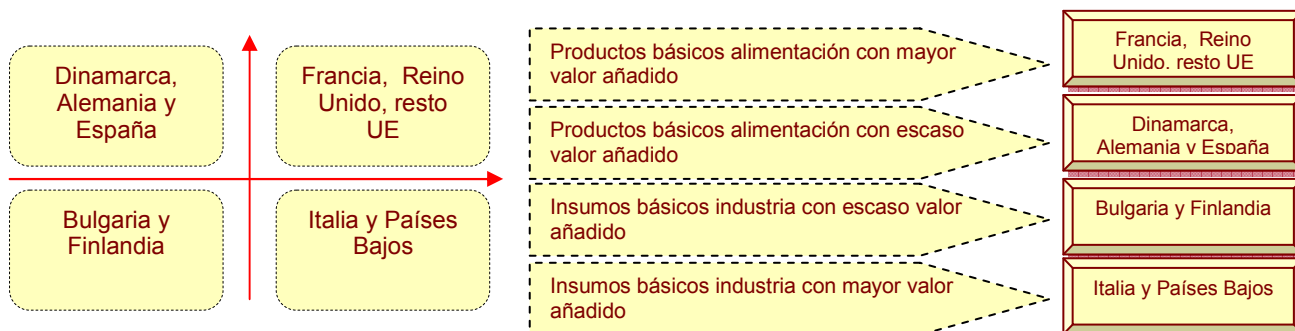


Hipótesis extraídas del análisis AFC de la matriz "sector económico - mercado".

Los resultados confirman las dos principales dimensiones extraídas con los datos del año 2006⁸, y son similares a las extraídas con los datos del 2007. Esto permite afirmar que las exportaciones peruanas a la Unión Europea mantienen un patrón definido basado en las siguientes hipótesis:

- Existe una relación significativa entre los sectores a los que pertenecen los productos peruanos exportados y los países-mercado destino a los que se dirigen en la UE.
- La cantidad de valor añadido de los productos exportados es una característica determinante para exportar a determinados mercados de la Unión Europea.
- El Perú exporta productos dirigidos a los sectores básicos de alimentación y materia prima del mercado europeo.
- Los mercados destinos dentro de la Unión Europea son aproximadamente los mismos.

En el análisis por países, en líneas generales, éstos se posicionan aproximadamente en las mismas coordenadas del AFC efectuado con datos del 2006. Esto implicaría que las exportaciones peruanas tienden hacia una especialización por mercados y productos. Es decir:



⁸ En la primera parte del presente artículo, se pueden contrastar las dimensiones extraídas con un porcentaje de varianza explicada del 93,7%. En dicho trabajo se mencionan las dimensiones: valor agregado y segmentos específicos del mercado. En el presente artículo se emplean los términos equivalentes: valor añadido y sectores básicos de la industria en atención a la importancia del sector alimentos en la UE por evitar el desabastecimiento y el sector materias primas por su valiosa contribución a la industria europea.

Análisis factorial de la matriz “producto – mercado”

El objetivo de estudiar la matriz “producto-mercado” con el AFC, es encontrar las dimensiones que caracterizan la estructura de los datos. Con las dimensiones extraídas será posible conocer los productos y los mercados más representativos de las exportaciones peruanas, así poder establecer una estrategia de actuación, atendiendo a las posibilidades de desarrollo de los mercados y desarrollo de los productos. La matriz “producto-mercado” que se va a analizar con el AFC tienen la siguiente estructura:

| | | | | | | |
|--------------|-----------|---|--|--|--|--|
| | | 27 países | | | | |
| | | Países España Francia Alemania ... Lituania | | | | |
| 47 Capítulos | Capítulos | | | | | |
| | 01 | | | | | |
| | 02 | | | | | |
| | 03 | | | | | |
| | ... | | | | | |
| | 99 | | | | | |

Ejemplo, esta celda representa las exportaciones peruanas del capítulo 02 a Francia

Resultados AFC de la matriz “producto – mercado”

La dimensión de la matriz analizada es de 987 celdas (21 países x 47 capítulos del arancel de aduanas). Se han obtenido seis dimensiones principales, que resumen las exportaciones peruanas a la Unión Europea en el año 2007 (con un 87,9% de la varianza explicada). En algunos casos, las dimensiones tienen dos matices interpretativos (lado positivo y lado negativo), debido a la existencia de características opuestas entre sí, se muestra las más importantes al principio. La cifra de exportaciones que aparece en cada caso, es la cifra correspondiente al capítulo del producto. Los países que aparecen en cada caso, son los extraídos de sus dimensiones y son una representación resumida de los países⁹.

Dimensión 1 (28,8% de varianza explicada)

Esta dimensión representa a **los aceites y grasas en general**. Destacan las grasas de aceite de pescado, el mercado más representativo es Dinamarca, también destacan Bélgica y España. Las exportaciones del capítulo ascienden a 76,6 millones de euros (1,83% del total)

| Dimensión 1: Productos y mercados que destacan | Exportaciones (miles de euros) | País |
|---|-----------------------------------|-----------|
| Representa todo el eje | | |
| 15 Grasas, aceite animal o vegetal | 76609,39 | Dinamarca |

Dimensión 2 (22,6% de varianza explicada)

Esta dimensión identifica las **materias primas con escaso valor añadido y de naturaleza variada**. El lado negativo muestra a los capítulos: 73, 51, 78, 94 y 14; destinados a la industria en general, que tiene un valor de 93,8 millones de euros (6,1% del valor total). Mientras que en el lado positivo encontramos productos vinculados a la industria de los alimentos: 10 y 23 por un valor de 257 millones de euros (6,1% del valor total). Destacan mercados como Italia y Polonia en el lado negativo, mientras que Grecia y Rumania destacan en el lado positivo.

| Dimensión 2: Productos y mercados que destacan | Exportaciones (miles de euros) | País |
|---|-----------------------------------|------------------|
| Eje negativo - | | |
| 73 Manuf. de Fundic., Hier./Acero | 2.670,01 | Italia y Polonia |
| 51 Lana y Pelo Fino | 28.093,64 | |
| 78 Plomo y Sus Manufacturas | 55.437,97 | |
| 94 Muebles, Sillas, Lámparas | 2.651,04 | |
| 14 Materias Trenzables | 4.869,28 | |
| Eje positivo + | | |
| 10 Cereales | 5.578,44 | Grecia y Rumania |
| 23 Residuos Industria Alimentaria | 252.256,04 | |

⁹ Estos países no necesariamente son los que destacan estadísticamente en cada caso, indican el país representativo de las fila países. Puede entenderse como un referente de la dimensión y como un mercado potencial, en caso de no destacar entre los países receptores de las exportaciones peruanas a la Unión Europea.

Dimensión 3
(14,7% de
varianza
explicada)

Esta dimensión representa a **las manufacturas de vidrio**. Destacan los vidrios de seguridad por un valor 3,6 millones de euros (0,8% del valor total), un valor escaso con relación a las exportaciones peruanas totales efectuadas a la Unión Europea, sin embargo, destacan en el análisis A.F.C. Los mercados más representativos de la dimensión son Reino Unido, Austria, Irlanda y Francia.

| Dimensión 3: Productos y mercados que destacan | Exportaciones (miles de euros) | País |
|---|-----------------------------------|--|
| Todo el eje | | |
| 70 Vidrio y sus Manufacturas | 3.789,28 | R.Unido, Austria, Irlanda y Francia |

Dimensión 4
(9,1 % de
varianza
explicada)

Esta dimensión **pertenece a los insumos industriales relacionados con la industria de la alimentación**. Destacan en el lado negativo insumos y productos semimanufacturados destinados a ciertas industrias heterogéneas (capítulos 23, 38 y 90), mientras que el lado positivo destacan los productos destinado a consumo directo e insumos destinados a ciertas industrias específicas (capítulos 33, 22, 71, 74 y 70). Las exportaciones de la parte negativa ascendieron a 256,2 millones de euros (6,1% del valor total) siendo sus mercados más representativos en la dimensión: Grecia, Rumania, Portugal, Hungría y R. Checa, mientras que las exportaciones de parte la positiva ascendieron a 743,3 millones de euros (17,8% del valor total). siendo el mercado más característico de la dimensión el Finlandés.

| Dimensión 4: Productos y mercados que destacan | Exportaciones (miles de euros) | País |
|---|-----------------------------------|--|
| Eje negativo - | | |
| 23 Residuos industria alimentaria | 252.256,04 | Grecia, Rumania, Portugal, Hungría y R. Checa. |
| 38 Otros productos químicos | 1.837,01 | |
| 90 Aparatos ópticos, medida, médicos | 2.132,76 | |
| Eje positivo + | | |
| 33 Aceites esenciales; perfumer. | 2.593,92 | Finlandia |
| 22 Bebidas todo tipo (exc. zumos) | 18.402,75 | |
| 71 Piedra, metal. precio.; joyer. | 25.682,41 | |
| 74 Cobre y sus manufacturas | 692.840,10 | |
| 70 Vidrio y sus manufacturas | 3.789,28 | |

Dimensión 5
(8,4 % de
varianza
explicada)

Esta dimensión **está referida a alimentos, insumos industriales y productos manufacturados**. Destacan en el lado positivo los productos vinculados a la alimentación y al consumo (capítulos 05, 38, 79, 20, 03); mientras que en lado negativo se sitúan os insumos industriales (capítulos 70 y 33). El valor de las exportaciones del lado negativo ascienden a 408 millones de euros (9,7% del valor total), siendo los mercados más representativos de la dimensión: Eslovenia, Portugal y Francia; mientras que las exportaciones de la parte positiva ascienden a 6,4 millones de euros (0,2 % del valor total) y el mercado que destaca en la

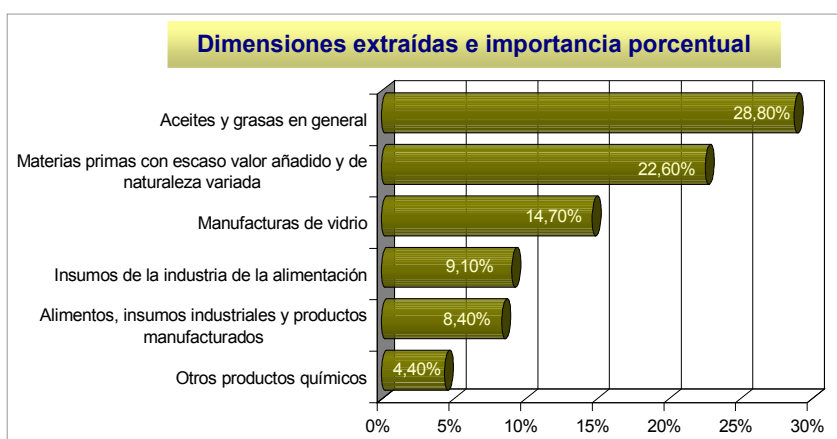
| Dimensión 5: Productos y mercados que destacan | Exportaciones (miles de euros) | País |
|---|-----------------------------------|---|
| Eje negativo - | | |
| 05 Otros productos de origen animal | 1.521,05 | Eslovenia, Portugal Francia y Resto UE |
| 38 Otros productos químicos | 1.837,01 | |
| 79 Cinc y sus manufacturas | 105.977,51 | |
| 20 Conservas verdura o fruta; zumo | 161.456,69 | |
| 03 Pescados, crustáceos, moluscos | 137.203,83 | |
| Eje positivo + | | |
| 70 Vidrio y sus manufacturas | 3.789,28 | Grecia |
| 33 Aceites esenciales; perfumer. | 2.593,92 | |

Hipótesis extraídas del análisis AFC de la matriz “producto – mercado”

Las exportaciones peruanas a la Unión Europea se comportan de acuerdo a unos patrones que se repiten. Luego de efectuar el AFC sobre la matriz “producto-mercado” y, atendiendo a un nivel de desagregación mayor¹⁰, se puede afirmar que la gama de productos exportados no ha variado mucho desde el año 2006, sin embargo, los mercados o países destinos de dichas exportaciones, si han modificado de posición o han sido sustituidos por nuevos países miembros, manteniéndose los mismos productos-mercado sólo en el caso de la dimensión 1 (Aceites y grasas en general- Dinamarca) y la dimensión 4 (Insumos de la industria de la alimentación-Grecia). No podemos afirmar que exista una configuración estable de los productos-mercado en el tiempo con este nivel de desagregación. El siguiente cuadro demuestra la homogeneidad de las dimensiones extraídas en el tiempo, en al menos 4 de las 5 dimensiones comparadas.

Cuadro comparativo de las dimensiones extraídas con el análisis factorial

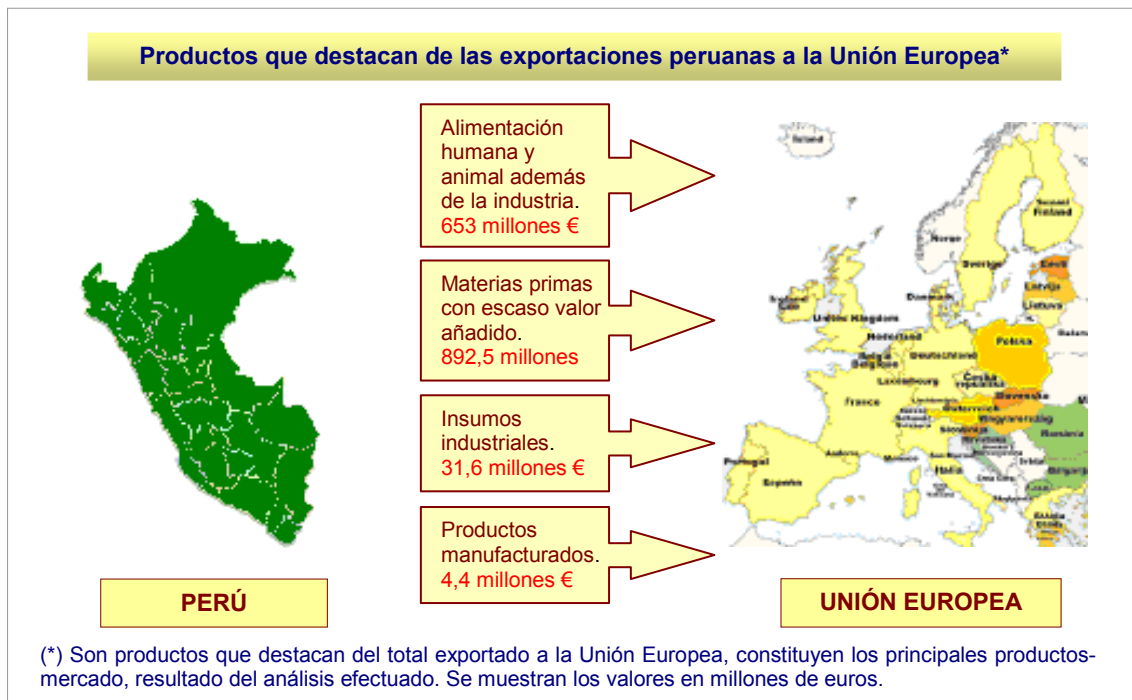
| DIM | Datos del año 2006 | | Datos del año 2007 | |
|---------------------------------|---|--------------|--|--------------|
| | NOMBRE DE LA DIMENSIÓN | VARIANZA | NOMBRE DE LA DIMENSIÓN | VARIANZA |
| 1 | Aceites y grasas en general | 27,7% | Aceites y grasas en general | 28,8% |
| 2 | Productos artesanales sin valor añadido y de naturaleza variada | 21,4% | Materias primas con escaso valor añadido y de naturaleza variada | 22,6% |
| 3 | Productos de origen animal no aptos para consumo humano | 13,5% | Manufacturas de vidrio | 14,7% |
| 4 | Alimentación | 11,4% | Insumos de la industria de la alimentación | 9,1 % |
| 5 | Insumos industriales y productos manufacturados | 7,5% | Alimentos, insumos industriales y productos manufacturados | 8,4% |
| VARIANZA TOTAL EXPLICADA | | 81,6% | VARIANZA TOTAL EXPLICADA | 83,5% |



Las exportaciones peruanas a la Unión Europea, se han caracterizado en seis dimensiones fundamentales que se aprecian según su importancia en el gráfico de la derecha. Se observa que está integrada por productos destinados a la alimentación humana y animal además de la industria; materias primas con escaso valor añadido; insumos industriales y algunos productos manufacturados de naturaleza variada.

El AFC ha permitido descubrir los productos-mercado más representativos de la estructura de datos y no necesariamente aquellos que destacan por su valor económico. Esto se debe interpretar, como aquellos productos-mercado en los que el Perú realmente destaca competitivamente del resto de sus exportaciones, y sobre los que tendría que desarrollar los productos, o bien desarrollar los mercados o bien ambas estrategias simultáneas para aumentar la cuota exportadora y obtener una permanencia sostenible.

¹⁰ Desagregación que supone el análisis del producto, a través de una clasificación de 9 sectores económicos a una clasificación de 96 capítulos del arancel. En cuanto a las columnas, que representan los mercados, en este caso los 27 países miembros de la Unión Europea, las dimensiones se amplían de 12 países a 21 países que incluyen aquellos países con los que el Perú tiene un mayor flujo exportador. Ambas desagregaciones implican el análisis de una tabla de mayor dimensión.



Hipótesis resultantes:

- Existe una relación significativa entre los productos peruanos exportados y los mercados destino a los que se dirigen en la UE.
- Los productos que destacan del total exportado no han cambiado respecto al año 2006.
- Los productos que destacan del total exportado, pueden agruparse en productos destinados a la alimentación humana y animal además de la industria alimentaria; materias primas con escaso valor añadido; insumos industriales y algunos productos manufacturados de naturaleza variada.
- Los únicos mercados que no han cambiado respecto al año 2006 son Dinamarca y Grecia.
- No se puede afirmar que los productos-mercado se mantengan sin cambios en el tiempo, al menos en el nivel de desagregación estudiado.

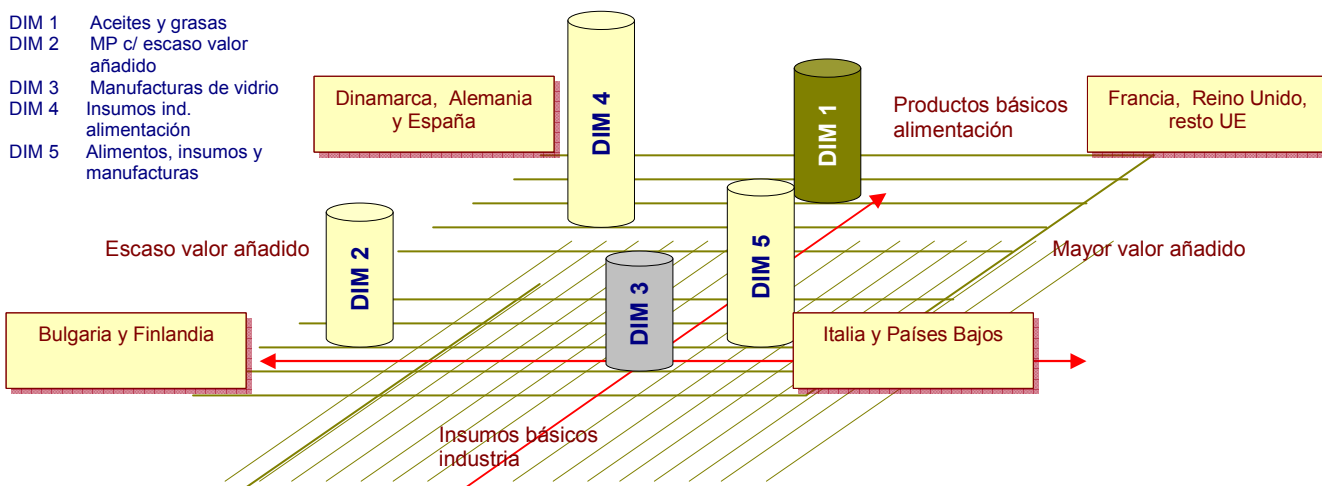
3. Perspectivas de desarrollo según los productos- mercado obtenidos

Establecer una estrategia adecuada de actuación, sobre las exportaciones peruanas a la Unión Europea, con el fin de lograr una presencia sostenible en la región, es una meta que debe plantearse todo país que aspira a convertirse en emergente. Ésta presencia que puede ser planteada como la internacionalización progresiva de las empresas que participan del flujo exportador, admitiendo como objetivo, la implantación en el mercado europeo. Las distintas alternativas de implantación pueden ser: convertir exportaciones indirectas en directas, asociaciones y contratos de colaboración con empresas europeas, filiales de venta en el exterior, I+D+I, creación de franquicias, creación de empresas mixtas, creación de filiales de producción propia en el exterior, entre otras.

En los anteriores puntos se han obtenido distintos enfoques con los que clasificar y agrupar a los productos exportados a la Unión Europea en el año 2007. Los dos enfoques factoriales basados en productos-mercado, uno de ellos más general (sector económico – mercado) y el segundo más específico (capítulos del arancel –mercado), permiten proponer estrategias de actuación sobre los productos-mercado obtenidos. Como ya se ha comentado, existen sólo dos casos de productos-mercado que no han cambiado¹¹, en el resto de situaciones, se mantienen los productos pero no los mercados. Atendiendo a estos dos enfoques y considerando el valor económico (criterio ABC), los productos-mercado pueden representarse en el siguiente esquema multidimensional, en el cual se aprecian en dos dimensiones el primer enfoque factorial(plano XY). Sobre dicho plano se posicionan las seis dimensiones del segundo enfoque factorial (1. Aceites; 2. M.P. con escaso valor añadido, de naturaleza variada; 3. Manufacturas de vidrio; 4. Insumos de la ind. alimentación; 5. Alimentos, insumos industriales y manufacturas), representados por cilindros, cuya longitud representa el valor económico, asimismo aparecen los mercados extraídos del primer enfoque factorial.

¹¹ Los productos-mercado que no han variado en los años 2006 y 2007 son: Aceites y grasas en general -Dinamarca y Insumos de la industria de la alimentación-Grecia.

Representación multidimensional de los productos-mercado que conforman las exportaciones a la UE

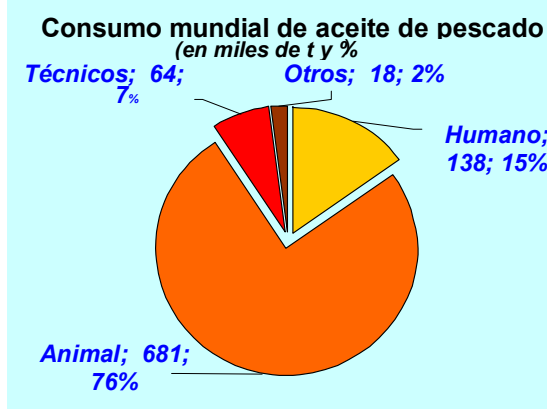


Cada producto-mercado o dimensión será analizado, atendiendo a las peculiaridades que presentan cada uno de los productos, sus mercados y la importancia estratégica para el conjunto de las exportaciones peruanas a la Unión Europea. Se emplean los datos de UN-Comtrade y SIICEX -Promperú.

Producto aceites y grasas

| Capítulo del arancel | Exportaciones (miles de euros) | Mercados destacados |
|------------------------------------|--------------------------------|-----------------------------|
| 15 Grasas, aceite animal o vegetal | 76.609,39 | Dinamarca, Bélgica y España |

Esta dimensión se refiere a la partida "1504 Grasas y aceites y sus fracciones, de pescado", que supone el 98,7% del total exportado a la Unión Europea en el capítulo 15, correspondiente a "Aceites y grasas en general"¹². El aceite de pescado empieza a convertirse en un mercado en alza, debido a un mayor número de usos, especialmente el consumo humano. Los precios del aceite de pescado se disparan a partir de mayo del 2007 por causas estructurales, y es muy probable que hayan perdurado durante el 2008. El uso de aceite de pescado para consumo humano, que de acuerdo con los últimos reportes de mercado, ha tenido un incremento de al menos un 20% anual (además se están pagando precios más altos por el aceite de alta calidad del Pacífico Sur), ahora se muestra como un fuerte contrincante de la acuicultura (su principal uso hasta el 2006) y añade otra variable en la fijación del precio que será cada vez más importante en la competencia, primero por los aceites de pescado de alta calidad de Perú y Chile, y luego por los producidos en los países escandinavos.



Perspectivas previstas para el aceite de pescado¹³

La estimación del consumo de aceite de pescado mundial para el 2008 es casi la misma del año anterior, con variaciones en los usos pero con un volumen muy parecido. El aumento del precio del aceite vegetal y la competencia de los fabricantes de Omega 3 son los pilares donde se afirma el precio del aceite de pescado. Lamentablemente, el precio del producto vegetal tiene hoy una relación directa con el valor del petróleo y, por lo tanto, no se ve una disminución a corto plazo. Por otra parte, el uso del producto marino en el mercado del Omega 3 es creciente y, posiblemente, en los próximos años se verá una mayor competencia.

Por el momento, se puede estimar un consumo de 138 mil toneladas anuales. El alto precio pagado por el producto vegetal influye en el precio del aceite de pescado para cualquier uso y para la acuicultura, en general. Es un mercado alternativo que jugará un importante papel a futuro. En tanto, la acuicultura consume hoy el 76% de la producción mundial de aceite, bajando casi 7 puntos con respecto al año pasado, básicamente por el incremento del consumo humano.

¹² la subpartida más importante es 15042090, correspondiente a "Grasas y aceites de pescado".

¹³ Víctor Mitrano, Gerente general de Exapesca realiza este diagnóstico para el portal chileno "Pesca al día", puede verse en: <http://www.pescaaldia.cl/articulos/?id=107> (última consulta 13 diciembre de 2008).

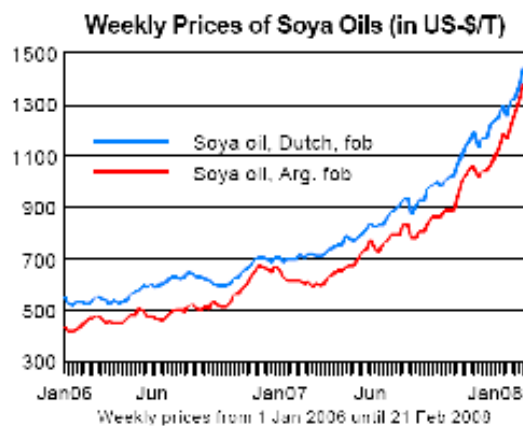
El crecimiento de los cultivos acuícolas tiene un fuerte desafío para los años que vienen. El aceite de pescado es un insumo crítico y se debe buscar un complemento o reemplazo a la brevedad. De no hacerlo, su limitada producción y la futura competencia del consumo humano podrían frenar el desarrollo de la acuicultura de peces carnívoros.

Chile proyecta una producción de aceite menor al 2007, lo que podría incrementar la importación desde Perú y Norteamérica, aunque el alto precio del aceite de pescado y la disminución proyectada en la producción de alimento para salmones podría no hacerla necesaria, ya que se estima una mayor inclusión de aceite vegetal en reemplazo del aceite de pescado (ver gráfico).

Independientemente del consumo interno, durante este año los precios del aceite de pescado nacional, tendrán una correlación con el precio del petróleo y no se advierte que esta tendencia pueda cambiar. El uso de aceites vegetales como biocombustibles los hace directamente dependientes.

Producto principal y mercados potenciales

El producto es "Grasas y aceites de pescado y sus fracciones" (1504209000) de la zona B (técnica ABC), dos empresas lideran la oferta exportadora peruana. Los principales mercados europeos son Dinamarca, seguido de Bélgica y España. Sin embargo, Holanda es un país comprador potencial.



| Reporter Title | Trade Value | Import Years |
|------------------------------------|---------------|--------------|
| Norway | \$219,177,724 | |
| Denmark | \$148,332,307 | |
| Chile | \$70,787,612 | |
| USA | \$57,964,978 | |
| Netherlands | \$40,069,430 | |
| Other reporters | \$408,326,421 | |
| Total Import: \$944,658,472 | | |
| Reporter Title | Trade Value | Export Years |
| Denmark | \$125,028,112 | |
| Norway | \$83,716,609 | |
| USA | \$58,140,307 | |
| Iceland | \$57,814,533 | |
| Chile | \$52,664,392 | |
| Other reporters | \$204,354,015 | |
| Total Export: \$581,717,968 | | |

1504209000 Grasas y aceites de pescado y sus fracciones, refinados exc. aceites de hígado

| Mercado | %Var 08-07 | %Part. 08 | FOB-08 (miles US\$) |
|------------------|------------|-----------|---------------------|
| Estados Unidos | 55% | 62% | 12,607.18 |
| China | 1167% | 10% | 2,009.16 |
| Canadá | -26% | 9% | 1,639.00 |
| Australia | -49% | 7% | 1,404.23 |
| Dinamarca | -58% | 5% | 982.03 |
| Chile | -- | 3% | 511.00 |
| Nueva Zelanda | -- | 2% | 356.68 |
| Colombia | -- | 2% | 307.66 |
| Noruega | -94% | 1% | 141.24 |
| Otros Países (6) | -- | 1% | 201.47 |

PRECIOS FOB REFERENCIALES EN KILOGRAMOS (US\$ / KGR)

| 2007 | DIC | NOV | OCT | SEP | AGO | JUL | JUN | MAY | ABR | MAR | FEB | ENE |
|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|
| KG | 2.01 | 2.12 | 2.05 | 2.04 | 1.93 | 1.14 | 0.83 | 2.01 | 1.97 | 1.98 | 1.61 | 1.56 |

Estrategia sugerida para el aceite de pescado

Sería recomendable potenciar las exportaciones de este producto a los países miembros de la UE (desarrollo del mercado) atendiendo al hecho que existe una situación favorable de precios, un aumento de la demanda para la producción de Omega 3, un posicionamiento en el mercado por calidad, siempre que la capacidad productiva lo permita (el desembarco de anchoveta del 2007 fue de 6 millones de TM y de otras especies apropiadas para producir aceite en el 2007 de 1316 TM; en el 2006 3.705 TM¹⁴). Se debe estudiar la posibilidad de producir productos alimenticios ricos en Omega 3, considerando unos costes bajos de este insumo.

Producto materias primas con escaso valor añadido

Los productos-mercado de esta dimensión incluyen productos de la construcción y ferretería. Se estima que la U.E. importa anualmente cerca de 40 mil millones de Dólares de estos productos, de los cuales, dos terceras partes corresponden a materiales para la construcción y una tercera parte a productos de ferretería.

| Capítulo del arancel | Exportaciones (miles de euros) | Mercados destacados |
|-----------------------------------|--------------------------------|---------------------|
| 73 Manuf. De Fundic., Hier./Acero | 2.670,01 | España |
| 51 Lana y Pelo Fino | 28.093,64 | Italia |
| 78 Plomo y Sus Manufacturas | 55.437,97 | Italia |
| 94 Muebles, Sillas, Lámparas | 2.651,04 | Italia |
| 14 Materias Trenzables | 4.869,28 | Italia |
| En oposición destacan | | |
| 10 Cereales | 5.578,44 | España |
| 23 Residuos Industria Alimentaria | 252.256,04 | Alemania |

¹⁴ Datos del Ministerio de la Producción, <http://www.produce.gob.pe/portal/portal/apsportalproduce/internapesqueria?ARE=3&JER=443>

Bancomex ha identificado ciertos productos que cuentan con un nicho de mercado en los países de la Unión Europea. A continuación se muestran los productos relacionados con el sector en cuestión, los cuales presentan buenas oportunidades de comercialización en los distintos mercados europeos¹⁵.

Destacan tres productos de la zona C (☼ técnica ABC):

➤ “7314 Telas metálicas”, por un valor de 1,1 millones de euros. Son utilizadas para filtros, tamices y diversos usos industriales (cerámicas, harineras, automoción, etc.). También son utilizadas por los profesionales de las artes prácticas, por decoradores y en diseños arquitectónicos. En la partida, el producto más importante es las “Demás telas metálicas, redes, rejjas” (7314410000), existen dos empresas que cubren la oferta exportadora, los precios muestran una ligera tendencia a la baja, aumentando en agosto-septiembre. La demanda en el 2007 mantiene una tendencia creciente, siendo el

Productos identificados por las Consejerías Comerciales como nichos de mercado en la Unión Europea

| Producto | Países | | | | | |
|---|----------|--------|---------|---------|--------|-------------|
| | Alemania | España | Francia | Bélgica | Italia | Reino Unido |
| Aditivos para concreto | X | | | | | |
| Accesorios para baño | X | | | | | |
| Artículos para baño de plástico inyectado | X | | | | | |
| Cemento, cal, yeso y cantera | X | X | | | | |
| Cinta de polipropileno | X | | | | | |
| Chimeneas de mármol y piedra | X | | | | | |
| Fontanería en general | X | X | | | | |
| Fregaderos | X | | | | | |
| Geosintéticos | X | | | | | |
| Granito | X | X | | | X | |
| Lámina y varillas de acero | | X | | | | X |
| Mármol/Onix | X | X | | X | X | |
| Molduras (zoclos y cenefas de cerámica) | X | | | | | |
| Muebles para baño | X | | | | | |
| Perfiles de acero | | X | | | | |
| Piedras artificiales (Cultured Stones) | X | | | | | |
| Piedra para la construcción | X | X | X | | | |
| Pisos y recubrimientos cerámicos | X | X | X | X | | X |
| Tubería de PVC | | X | | | | |
| Vidrio y sus productos | X | | | X | X | |
| Impermeabilizantes y adhesivos | X | | | | | |
| Pinturas, barnices y lacas | X | | | | | |

Fuente: Consejerías Comerciales Bancomex

principal abastecedor China y los principales compradores EE.UU. y España. En el 2008 Perú exportó a Italia, España y Portugal, dentro del mercado europeo. Portugal es a priori el mercado con mayor crecimiento respecto al 2007 (837%) y el más atractivo.



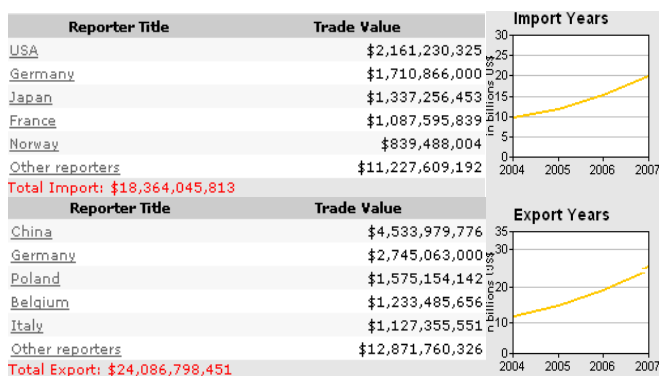
7314410000 Demás telas metálicas, redes y rejjas, cincadas

| Mercado | %Var 08-07 | %Part. 08 | FOB-08 (miles US\$) |
|----------------------|------------|-----------|---------------------|
| Bolivia | 21% | 36% | 2,121.51 |
| República Dominicana | 64% | 12% | 637.89 |
| Ecuador | 313% | 8% | 453.60 |
| Italia | 435% | 7% | 410.66 |
| España | 19% | 6% | 310.45 |
| Portugal | 837% | 5% | 298.16 |
| Guatemala | -40% | 4% | 199.95 |
| Venezuela | -21% | 3% | 161.58 |
| Honduras | -- | 3% | 146.01 |
| Otros Países (15) | -- | 14% | 795.60 |

Fuente: SUNAT

| 2007 | US\$ / KGR | | | | | | | | | | | |
|------|------------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|
| | DIC | NOV | OCT | SEP | AGO | JUL | JUN | MAY | ABR | MAR | FEB | ENE |
| KG | 1.35 | 1.43 | 1.51 | 1.54 | 1.66 | 1.43 | 1.39 | 1.41 | 1.38 | 1.29 | 1.34 | 1.47 |

➤ “7308 Puentes, partes de puentes, y demás construcción”. Empleado en la construcción, por un valor de 0,8 millones de euros. El producto más importante es: “Los demás construcciones y sus partes de fundición de hierro o acero” (7308909000), existen 8 empresas que cubren la oferta exportadora, los precios muestran una tendencia al alza. La demanda en el 2007 mantiene una tendencia creciente, siendo el principal abastecedor China y los principales compradores EE.UU. y Alemania. En el 2008 Perú no exportó a ningún país, dentro del mercado europeo. Las expectativas no son favorables.



7308909000 Los demás construcciones y sus partes de fundición de hierro o acero

| Mercado | %Var 08-07 | %Part. 08 | FOB-08 (miles US\$) |
|----------------------|------------|-----------|---------------------|
| Bolivia | 20% | 84% | 1,065.58 |
| Chile | -79% | 11% | 137.68 |
| Panamá | 11% | 2% | 28.25 |
| Agua Internacionales | -- | 2% | 27.14 |
| Estados Unidos | 12% | 0% | 4.50 |
| Aruba | -- | 0% | 1.61 |
| Cuba | 177% | 0% | 1.04 |
| Bélgica | -- | 0% | 1.00 |
| El Salvador | -- | 0% | 0.37 |

Fuente: SUNAT

| 2007 | US\$ / KGR | | | | | | | | | | | |
|------|------------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|
| | DIC | NOV | OCT | SEP | AGO | JUL | JUN | MAY | ABR | MAR | FEB | ENE |
| KG | 2.96 | 1.99 | 1.55 | 1.40 | 2.18 | 1.27 | 1.17 | 1.28 | 1.10 | 1.27 | 1.26 | 1.51 |

¹⁵ Tomado de “Guía para exportar productos mexicanos a la Unión Europea”, editado por BancoMex, 2005.

- “9403 Muebles y sus partes”, por un valor de 1,7 millones de euros. El producto más importante es: “Los demás muebles de madera” (9403600000), en cuya exportación 9 empresas cubren el 79% de la oferta. La demanda y la oferta mundial crece a un ritmo similar, aunque las importaciones son mayores que las exportaciones, el principal comprador es EE.UU. mientras que los principales exportadores son China e Italia. En tercer lugar aparece Polonia que se presenta como un atractivo mercado potencial. Los precios han variado durante el 2007, aumentando en el mes de mayo y junio. En el mercado europeo cabe mencionar a Italia, dado que las exportaciones peruanas crecieron un 23% con relación al 2007 y España, que creció un 33%. Estas tasas no reflejan los recientes cambios en el mercado.

| Reporter Title | Trade Value | Import Years |
|---------------------------------------|-----------------|--------------|
| USA | \$6,044,116,204 | |
| United Kingdom | \$1,850,298,568 | |
| France | \$1,710,512,288 | |
| Germany | \$1,668,800,000 | |
| Japan | \$1,115,022,186 | |
| Other reporters | \$9,699,775,304 | |
| Total Import: \$22,088,524,550 | | |
| Reporter Title | Trade Value | Export Years |
| China | \$3,400,590,030 | |
| Italy | \$2,700,949,594 | |
| Poland | \$1,675,855,440 | |
| Germany | \$1,368,657,000 | |
| France | \$914,219,351 | |
| Other reporters | \$8,148,575,175 | |
| Total Export: \$18,208,846,590 | | |

9403600000 Los demás muebles de madera

| Mercado | %Var 08-07 | %Part. 08 | FOB-08 (miles US\$) |
|---------------------|------------|-----------|---------------------|
| Estados Unidos | -4% | 72% | 7,142.15 |
| Italia | 23% | 12% | 1,166.94 |
| Venezuela | 2559% | 6% | 618.04 |
| Ecuador | 166% | 2% | 204.32 |
| España | 33% | 2% | 164.44 |
| Chile | 38% | 1% | 127.96 |
| Panamá | 661% | 1% | 122.00 |
| Antillas Holandesas | -- | 1% | 72.30 |
| Puerto Rico | -50% | 1% | 51.61 |
| Otros Países (36) | -- | 2% | 188.95 |

fuente: SUNAT

| 2007 | | US\$ / KGR | | | | | | | | | | | |
|------|----|------------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|
| | KG | DIC | NOV | OCT | SEP | AGO | JUL | JUN | MAY | ABR | MAR | FEB | ENE |
| | | 5.36 | 5.30 | 6.56 | 6.91 | 6.38 | 5.01 | 7.11 | 6.41 | 5.42 | 5.63 | 5.95 | 5.71 |

Estrategia sugerida para productos de la construcción y ferretería

Especializarse en los nichos del amplio mercado europeo y aumentar progresivamente la oferta, teniendo en cuenta paso a paso los escenarios que se vislumbran durante la crisis financiera mundial y el probable final de la recesión en España e Italia a finales del 2009, que supondría la recuperación del sector construcción. Buscar nuevos nichos entre los países miembros, por ejemplo los países que refuerzan infraestructuras o que emergen en el conjunto como los países del este de Europa. O por ejemplo, Francia (ver [Building Products Market 2007](#)).

Además de los productos destinados a la construcción, aparecen asociados tres productos que son insumos industriales:

- “5105 Lana /pelo peinados”, por un valor de 12,6 millones de euros y se encuentra en la zona de importancia intermedia (zona B, técnica ABC). El producto más importante es: “Pelo fino cardado o peinado de alpaca o de llama” (5105391000). Existen 5 empresas que exportan el producto. En el mercado mundial son mayores las exportaciones que las importaciones, las exportaciones ralentizan su crecimiento mientras que las importaciones crecen de forma sostenida. Los precios parecen crecer ligeramente durante el 2007. En las exportaciones peruanas aparece como mercado principal Italia, con un crecimiento del 23% respecto al 2007. Reino Unido pierde cuota respecto al año anterior.

| Reporter Title | Trade Value | Import Years |
|---|---------------|--------------|
| China | \$42,256,969 | |
| Italy | \$38,719,301 | |
| China, Hong Kong SAR | \$17,180,053 | |
| France | \$6,129,698 | |
| Rep. of Korea | \$5,651,503 | |
| Other reporters | \$21,368,202 | |
| Total Import: \$131,305,726 | | |
| Top Exporters in the selection (View Map) | | |
| Reporter Title | Trade Value | Export Years |
| China | \$303,556,243 | |
| South Africa | \$38,060,990 | |
| China, Hong Kong SAR | \$29,685,137 | |
| France | \$7,182,090 | |
| United Kingdom | \$7,090,752 | |
| Other reporters | \$14,521,798 | |
| Total Export: \$400,097,010 | | |

5105391000 Pelo fino cardado o peinado de alpaca o de llama

| Mercado | %Var 08-07 | %Part. 08 | FOB-08 (miles US\$) |
|-------------------|------------|-----------|---------------------|
| China | 53% | 46% | 15,365.93 |
| Italia | 14% | 35% | 11,675.25 |
| Japón | -7% | 5% | 1,517.90 |
| Reino Unido | -18% | 4% | 1,440.26 |
| Corea del Sur | -35% | 4% | 1,409.62 |
| Suiza | 117% | 2% | 773.31 |
| Taiwán | 13% | 2% | 527.69 |
| Australia | -51% | 1% | 178.52 |
| Hong Kong | -19% | 0% | 114.37 |
| Otros Países (11) | -- | 1% | 433.43 |

fuente: SUNAT

| 2007 | | US\$ / KGR | | | | | | | | | | | |
|------|----|------------|-------|-------|-------|------|-------|------|-------|-------|-------|-------|------|
| | KG | DIC | NOV | OCT | SEP | AGO | JUL | JUN | MAY | ABR | MAR | FEB | ENE |
| | | 11.51 | 11.37 | 10.88 | 11.40 | 8.78 | 11.14 | 9.74 | 11.38 | 10.72 | 10.92 | 11.88 | 9.43 |

- 5107 Hilados lana peinada , por un valor de 7,6 millones de euros, y se encuentra en la zona de importancia intermedia (zona B, técnica ABC). El producto más importante es: “Hilados de lana peinada” (5107100000), tres empresas lo exportan. El mercado muestra una tendencia de recuperación y crecimiento, con equilibrio entre importaciones y exportaciones. Los precios no parecen

ilustrar una tendencia al alza. El mercado principal del Perú, es Italia, con un crecimiento del 54% respecto al 2007, retrocede Reino Unido. Lituania y Dinamarca aparecen como tímidos mercados potenciales.

| Reporter Title | Trade Value | Import Years |
|--------------------------------------|---------------|--------------|
| Italy | \$293,991,059 | |
| Germany | \$220,103,000 | |
| China, Hong Kong SAR | \$202,177,053 | |
| Japan | \$141,707,949 | |
| China | \$134,811,420 | |
| Other reporters | \$454,133,067 | |
| Total Import: \$1,446,923,548 | | |
| Reporter Title | Trade Value | Export Years |
| China | \$372,919,765 | |
| Germany | \$255,596,000 | |
| Italy | \$249,306,507 | |
| China, Hong Kong SAR | \$159,823,210 | |
| Poland | \$106,542,169 | |
| Other reporters | \$320,367,795 | |
| Total Export: \$1,464,555,446 | | |

510710000 Hilados de lana peinada

| Mercado | %Var 08-07 | %Part. 08 | FOB-08 (miles US\$) |
|------------------|------------|-----------|---------------------|
| Italia | 54% | 55% | 6,597.42 |
| Reino Unido | -38% | 16% | 1,905.60 |
| Japón | 33% | 14% | 1,647.39 |
| Irlanda (Eire) | -4% | 6% | 698.87 |
| Estados Unidos | -73% | 3% | 391.51 |
| Lituania | 57% | 3% | 339.22 |
| Corea del Sur | 667% | 1% | 156.13 |
| Dinamarca | 113% | 1% | 77.92 |
| Canadá | 65% | 0% | 50.22 |
| Otros Países (7) | -- | 0% | 46.89 |

fuente: SUNAT

| 2007 | US\$ / KGR | | | | | | | | | | | |
|------|------------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|
| | DIC | NOV | OCT | SEP | AGO | JUL | JUN | MAY | ABR | MAR | FEB | ENE |
| Kg | 8.27 | 8.15 | 7.31 | 7.86 | 7.83 | 8.23 | 8.37 | 7.82 | 8.00 | 7.58 | 7.50 | 7.84 |

➤ “7801 Plomo en bruto”, por un valor de 54,8 millones de euros se encuentra en la zona de importancia intermedia (zona B, * técnica ABC). El producto principal es: “Plomo refinado, en bruto” (78011000), existen tres empresas exportadoras. El plomo es un producto contaminante, sin embargo, la demanda sigue creciendo significativamente, tanto exportaciones como importaciones, destacando EE.UU. y España como principales importadores. No se percibe este producto como estratégico por la condición comentada, especialmente si no se garantiza que su uso y destino no va ser recuperado en la cadena de distribución.

Sobre la demanda de plomo

Considerando un aumento del consumo anual de plomo dedicado a la fabricación de baterías del 2, 2,5 y 3%, respectivamente, y en una disminución progresiva de los restantes usos tradicionales del plomo. Supone un crecimiento, mayor o menor, del consumo, sobre el del año 2004 (se recuerda que ha sido del orden de los 7 Mt), llegando a la conclusión de que dicho consumo, en el año 2010, oscilará entre los 7,2 y los 7,9 Mt. ¿Quién abastecerá de materias primas plomíferas tal demanda de metal? Evidentemente, la minería seguirá siendo la fuente primaria de metal pero, como ya antes se ha apuntado, muy difícilmente podrá aportar mucho más de los 3 Mt/año, debiéndose cubrir el resto con plomo procedente de la recuperación y del reciclado de los residuos plomíferos que, por los cambios previsibles de los usos finales del metal, corresponderán cada vez más a los generados por las baterías que resultan ser una fuente de plomo tan importante como la minería¹⁶.

| Reporter Title | Trade Value | Import Years |
|--------------------------------------|-----------------|--------------|
| USA | \$394,398,748 | |
| Spain | \$325,819,317 | |
| Rep. of Korea | \$276,544,664 | |
| France | \$224,248,659 | |
| Germany | \$191,573,000 | |
| Other reporters | \$1,612,129,033 | |
| Total Import: \$3,024,713,421 | | |
| Reporter Title | Trade Value | Export Years |
| Australia | \$542,483,783 | |
| China | \$527,210,329 | |
| Canada | \$287,516,086 | |
| Germany | \$286,517,000 | |
| United Kingdom | \$185,155,044 | |
| Other reporters | \$1,248,031,175 | |
| Total Export: \$3,076,913,417 | | |

780110000 Plomo en bruto refinado

| Mercado | %Var 08-07 | %Part. 08 | FOB-08 (miles US\$) |
|------------------|------------|-----------|---------------------|
| Brasil | 57% | 25% | 72,794.95 |
| Italia | 145% | 15% | 45,162.94 |
| Estados Unidos | -3% | 15% | 42,733.66 |
| Japón | 21236% | 8% | 23,226.57 |
| Venezuela | 119% | 7% | 21,394.93 |
| Taiwán | 12508% | 5% | 15,862.71 |
| España | 106% | 4% | 13,181.60 |
| México | 73% | 4% | 13,021.47 |
| Países Bajos | 5378% | 4% | 10,936.92 |
| Otros Países (8) | -- | 12% | 35,568.29 |

fuente: SUNAT

| 2007 | US\$ / KGR | | | | | | | | | | | |
|------|------------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|
| | DIC | NOV | OCT | SEP | AGO | JUL | JUN | MAY | ABR | MAR | FEB | ENE |
| Kg | 3.12 | 3.66 | 3.67 | 3.18 | 3.18 | 2.86 | 2.33 | 2.12 | 2.06 | 1.93 | 1.77 | 1.74 |

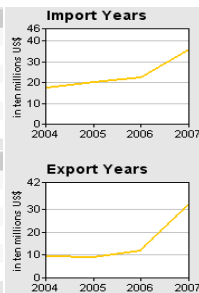
➤ “1404 Productos vegetales”, por un valor 5 millones de euros se encuentra en la zona de escasa importancia (zona C, * técnica ABC). El producto principal es: “Demás productos vegetales” (14049000) donde existen dos empresas exportadoras. El mercado mundial del producto posee un alto crecimiento, las importaciones son el doble de las exportaciones, dónde EE.UU. es el principal importador y Holanda el principal exportador. Al parecer los precios varían (sólo se disponen de dos

¹⁶ Francisco Román Ortega, Asesor de UNIPLOM y Presidente del Comité de Medio Ambiente de CONFEMETAL. Ver : Román Ortega, Francisco (2006): *El plomo reciclado, necesario e imprescindible*, Revista Recupera N° 43.

meses de información). En el año 2008, no se ha exportado a la Unión Europea, sin embargo aparecen Italia, Francia y Alemania como importantes mercados.

| Reporter Title | Trade Value |
|----------------------|----------------------|
| USA | \$96,385,369 |
| Japan | \$44,281,268 |
| Italy | \$24,215,411 |
| France | \$19,396,526 |
| Germany | \$19,109,000 |
| Other reporters | \$133,075,440 |
| Total Import: | \$336,463,014 |

| Reporter Title | Trade Value |
|----------------------|----------------------|
| Netherlands | \$54,324,059 |
| China | \$18,413,343 |
| Chile | \$9,644,934 |
| USA | \$9,477,069 |
| Belgium | \$9,035,027 |
| Other reporters | \$56,175,629 |
| Total Export: | \$157,070,061 |



1404900000 Demás productos vegetales

| Mercado | %Var 08-07 | %Part. 08 | FOB-08 (miles US\$) |
|----------------|------------|-----------|---------------------|
| Estados Unidos | -- | 100% | 1.99 |

Fuente: SUNAT

| 2007 | |
|---------|------|
| FEB | ENE |
| KG 3.30 | 7.07 |

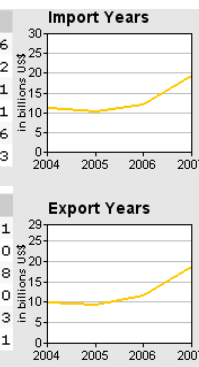
La dimensión también considera de forma opuesta, diferentes por su naturaleza a los ya analizados, a los siguientes insumos relacionados con la alimentación:

➤ “1005 Maíz”, por un valor 4,2 millones de euros y se encuentra en la zona de escasa importancia (zona C, técnica ABC). El producto principal es: “Maíz blanco gigante” (1005903000) donde existen seis empresas exportadoras que cubren el 90% de la oferta exportable. El mercado mundial del producto posee un crecimiento sostenido, tanto de las importaciones como de las exportaciones que tienen aproximadamente el mismo valor. Japón es el principal importador y EE.UU. el principal exportador. Al parecer, los precios apenas variaron en el 2007. En el año 2008, España es el mercado más importante de la Unión Europea no sólo para las exportaciones peruanas, sino de las mundiales. Holanda es el cuarto país importador del mundo y constituye un mercado potencial para el Perú.

1005903000 Maíz blanco gigante

| Reporter Title | Trade Value |
|----------------------|-------------------------|
| Japan | \$3,835,739,136 |
| Rep. of Korea | \$1,824,449,322 |
| Spain | \$1,539,016,841 |
| Netherlands | \$832,642,311 |
| Colombia | \$674,352,696 |
| Other reporters | \$6,551,855,943 |
| Total Import: | \$15,258,056,249 |

| Reporter Title | Trade Value |
|----------------------|-------------------------|
| USA | \$9,899,013,001 |
| Argentina | \$2,189,485,940 |
| France | \$1,135,323,148 |
| Hungary | \$979,034,000 |
| China | \$873,958,983 |
| Other reporters | \$1,401,141,351 |
| Total Export: | \$16,477,956,423 |



| Mercado | %Var 08-07 | %Part. 08 | FOB-08 (miles US\$) |
|--------------------|------------|-----------|---------------------|
| España | -- | 62% | 2,563.87 |
| Japón | -- | 27% | 1,129.00 |
| Estados Unidos | -- | 7% | 278.83 |
| China | -- | 3% | 140.86 |
| Italia | -- | 0% | 2.48 |
| Canadá | -- | 0% | 1.47 |
| Aruba | -- | 0% | 0.01 |
| Hong Kong | -- | 0% | 0.01 |
| Antillas Holandesa | -- | 0% | 0.01 |
| Otros Países (2) | -- | 0% | 0.00 |

Fuente: SUNAT

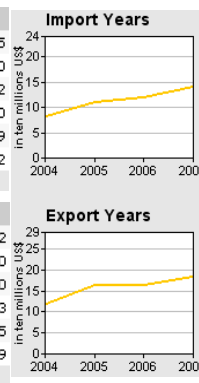
| 2007 US\$ / KGR | | | | | | | | | |
|-----------------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|
| DIC | NOV | OCT | SEP | AGO | JUL | JUN | MAY | ABR | MAR |
| KG 0.93 | 0.94 | 0.90 | 0.87 | 0.90 | 0.91 | 0.84 | 0.94 | 0.88 | 1.32 |

Además del “Maíz blanco gigante”, aparece como producto de la partida 1008, la “Kiwicha” (1008909200), también se encuentra en la zona de escasa importancia (zona C, técnica ABC), puede que en el futuro represente un producto a desarrollar. Existen cuatro empresas proveedoras que cubren el 70% de la oferta. El mercado de este tipo de cereales tiene como característica que existe más oferta que demanda, el principal comprador es Holanda, le siguen Alemania y Francia y el principal proveedor es EE.UU..La evolución de los precios a lo largo del 2007, ilustra un ligero alza. El nicho de mercado para las exportaciones peruanas a la Unión Europea es Alemania.

1008909200 Kiwicha (amaranthus caudatus)

| Reporter Title | Trade Value |
|----------------------|----------------------|
| Netherlands | \$24,289,535 |
| Germany | \$20,971,000 |
| France | \$12,638,212 |
| Italy | \$9,052,820 |
| Belgium | \$7,849,539 |
| Other reporters | \$57,355,332 |
| Total Import: | \$132,156,438 |

| Reporter Title | Trade Value |
|----------------------|----------------------|
| USA | \$38,475,152 |
| Germany | \$22,730,000 |
| China | \$22,392,370 |
| France | \$16,432,083 |
| Thailand | \$15,124,965 |
| Other reporters | \$61,945,189 |
| Total Export: | \$177,099,759 |

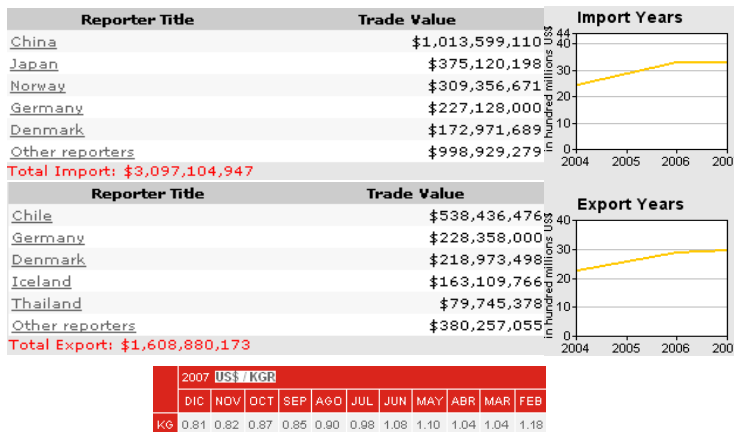


| Mercado | %Var 08-07 | %Part. 08 | FOB-08 (miles US\$) |
|------------------|------------|-----------|---------------------|
| Alemania | -- | 46% | 878.55 |
| Estados Unidos | -- | 22% | 399.40 |
| Japón | -- | 21% | 375.25 |
| Bolivia | -- | 3% | 59.16 |
| Canadá | -- | 3% | 51.36 |
| Países Bajos | -- | 2% | 31.57 |
| Nueva Zelandia | -- | 1% | 27.20 |
| Costa Rica | -- | 0% | 5.84 |
| Reino Unido | -- | 0% | 1.23 |
| Otros Países (4) | -- | 0% | 0.23 |

Fuente: SUNAT

| 2007 US\$ / KGR | | | | | | | | |
|-----------------|------|------|------|------|------|------|------|------|
| DIC | NOV | OCT | SEP | AGO | JUL | JUN | MAY | ABR |
| KG 1.48 | 1.35 | 1.32 | 1.40 | 1.25 | 1.18 | 1.35 | 1.34 | 1.31 |

➤ “2301 Harina, polvo y “pellets”, de carne, de pescado”, por un valor 248,2 millones de euros, se encuentra en la zona de alta importancia logística (zona A, técnica ABC). El producto principal es: “Harina, polvo y «pellets», de pescado” (2301201100) donde existen nueve empresas exportadoras que cubren el 74% de la oferta exportable. El mercado mundial del producto se encuentra en estancamiento, tanto de las importaciones como de las exportaciones. Las importaciones triplican las exportaciones, dónde China es el principal importador. Perú y Chile los principales exportadores. Al parecer, los precios descienden ligeramente durante el 2007. En el año 2008, Alemania es el principal mercado de la Unión Europea para las exportaciones peruanas. Noruega y España constituyen nichos de mercado.



2301201100 Harina, polvo y «pellets», de pescado, con un contenido de grasa superior a 2% en peso

| Mercado | %Var 08-07 | %Part 08 | FOB-08 (miles US\$) |
|-------------------|------------|----------|---------------------|
| China | -- | 40% | 330,869.41 |
| Japón | -- | 15% | 124,176.48 |
| Alemania | -- | 14% | 113,470.26 |
| Vietnam | -- | 4% | 32,717.64 |
| Taiwán | -- | 3% | 26,222.30 |
| Turquía | -- | 3% | 21,245.44 |
| Canadá | -- | 2% | 18,744.73 |
| Noruega | -- | 2% | 18,375.43 |
| España | -- | 2% | 17,174.43 |
| Otros Países (39) | -- | 14% | 115,287.21 |

Fuente: SUNAT

Perspectivas previstas para la harina de pescado¹⁷

El consumo superior a las 1,3 millones de TM anuales de China convierten a este país en la locomotora del mercado mundial de la harina de pescado. En tanto Perú, con una producción de más de 1,6 millones de TM anuales, es el principal proveedor global. Lo que suceda en ambas naciones afecta y determina el comportamiento del mercado mundial. Es importante destacar que el incremento de los precios del 2006, producto del descenso en la producción de los países tradicionalmente exportadores, incentivó la producción de harina de pescado en naciones históricamente no productoras y/o exportadoras. Por lo tanto, la disponibilidad mundial de harina se incrementó, generando una oferta que suplió la disminución de la producción en los países tradicionalmente exportadores y provocando que la harina se ofreciera a precios más bajos y creando en Perú y Chile altos stocks sin vender. Sólo cuando China empezó a consumir sus volúmenes, por un mejoramiento en la competitividad de la harina de pescado, se normalizaron primero los stocks de los países exportadores y luego los precios iniciaron una lenta, pero sostenida, recuperación.

Otros factores que afectaron la demanda de China fueron el retraso de la temporada de alto consumo en la acuicultura, producto del mal tiempo en los meses de abril y mayo (esto produjo inundaciones que afectaron toda la zona sur y muy fuertemente a la acuicultura del camarón). Luego, se presentó una enfermedad (“El mal de las orejas azules”) que diezmo la producción de cerdos de la zona central y norte e hizo bajar los consumos de harina de alta calidad para lechones y, por ende, la demanda de harina de alta calidad, en general. Por todas esas anomalías en China, y el retroceso permanente y constante del consumo de harina de pescado en Europa, se puede decir que, mirado desde la perspectiva del productor y considerando que se vendió todo el volumen presupuestado, el 2007 fue un año difícil, con una demanda poco clara y focalizada en pocos usos. Sólo durante el último trimestre del año pasado el mercado fluyó normalmente. A partir de noviembre del 2007, los precios exhibieron un alza permanente. Las razones de esto son estructurales y, por lo tanto, si se mantienen, serán la causa de un permanente aumento de precios.

En los países escandinavos continúan con problemas de recursos y cumplimientos de cuotas, por lo que la estimación de la producción de harina es como todos los años, a la baja. Eso sí, esta tendencia se compensa con el menor consumo que presentan los miembros de la Unión Europea. Sólo la acuicultura europea mantiene sus niveles de inclusión y consumo. De todas formas, es un mercado deprimido con casi nula recuperación a corto y mediano plazo. Quizás los volúmenes que se exportaban desde Latinoamérica a Europa se deriven al Asia o los mercados domésticos en Chile. Esto podría afectar el comportamiento del mercado interno, generando una tendencia –durante el primer semestre– a la estabilidad en los precios de la harina. Sólo Asia mantiene su demanda creciente y, como en los últimos años, hará sostenible al precio de la harina de pescado. ¿Por qué el precio en Asia

¹⁷ Víctor Mitrano, op.cit.

irá permanentemente al alza? Porque todas las harinas proteicas (soja, raps y maíz, por ejemplo) han tenido un incremento nunca antes visto en sus precios. Estos productos de origen vegetal presentan precios récord y, de acuerdo con el comportamiento de estos commodities, se verán afectados por una suma de factores, como los climáticos, la competencia por tierra y una demanda sostenida y creciente. Por lo anterior, no bajarán sus precios y más bien tenderán al alza, dando pie a los precios que hoy exhibe la harina de pescado.

Es importante destacar que el aumento sostenido en los precios de las harinas vegetales, especialmente de la soja, ha mejorado la relación de precios entre la harina de soja y la harina de pescado y, por lo tanto, ha incentivado la inclusión de este último producto en las dietas, generando un mayor consumo. Lo anterior también se ha visto reflejado en el continuo incremento que ha tenido el precio del producto marino a partir del último trimestre del 2007, que es cuando la relación H.P./H.S bajó de 2. Si se mantiene esa relación durante el 2008, veremos una demanda sostenida de harina de pescado, aun cuando su precio continúe al alza.

Estrategia sugerida para la harina de pescado

Sería recomendable potenciar las exportaciones de este producto a los países miembros de la Unión Europea (desarrollo del mercado) atendiendo al hecho que existe una situación favorable de precios y siempre que la capacidad productiva lo permita (el desembarco de anchoveta del 2007 fue de 6 millones de TM y de otras especies apropiadas para producir aceite en el 2007 de 1316 TM; en el 2006 3.705 TM¹⁸). También la estrategia estará condicionada a los escenarios que suponen la demanda de China, el uso de harinas alternativas de origen vegetal y la producción de países tradicionalmente no exportadores.

Manufacturas de vidrio

Esta dimensión está asociada a un solo producto-mercado que es la partida: "7007 Vidrio de

| Capítulo del arancel | Exportaciones (miles de euros) | Mercados destacados |
|------------------------------|--------------------------------|-------------------------------------|
| Todo el eje | | |
| 70 Vidrio y sus Manufacturas | 3.789,28 | R.Unido, Austria, Irlanda y Francia |

seguridad", cuyo principal producto es el "Vidrio de seguridad contrachapado" (7007210000), por un escaso valor de 3,6 millones de euros, se encuentra en una zona de escasa importancia logística (zona C, * técnica ABC), sin embargo, destaca en el análisis, probablemente porque el Perú disponga de una ventaja competitiva en este mercado. El vidrio de seguridad contrachapado es un componente básico de la industria del automóvil, es por lo tanto un producto estratégico de exportación. El consumo de partes y componentes para vehículos en la Unión Europea, alcanzó la cifra de 287,6 millones de euros, con un crecimiento del 3% entre 2002 y 2006 (ver cuadro).

Consumption of parts and components, 2002-2006, € million

| | 2002 | 2003 | 2004 | 2005 | 2006 | CAGR 02-06 | Share |
|---------------------------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|-------------|-------|
| Total consumption | 265,457 | 252,968 | 269,382 | 281,635 | 299,665 | 3.1% | |
| Group A: Parts for vehicles | 255,536 | 244,273 | 260,161 | 270,769 | 287,617 | 3.0% | 96% |
| Group B: Agricultural machinery | 2,103 | 2,121 | 2,168 | 2,344 | 2,436 | 3.7% | 1% |
| Group C: Mobile equipment | 7,818 | 6,573 | 7,053 | 8,522 | 9,612 | 5.3% | 3% |

Source: Eurostat Prodcom (2008)

El mercado mundial de los vidrios de seguridad, muestra una ligera ventaja de las importaciones sobre las exportaciones, habría que estudiar las producciones locales para tener una idea más precisa de la existencia de demanda. El mayor país importador mundial es Alemania, también aparecen Francia, Reino Unido y Bélgica, todos fabricantes europeos de vehículos, mientras que los mayores exportadores son Alemania, Bélgica e Italia. El mercado muestra una tendencia de crecimiento sostenible. Los precios indican una ligera tendencia al alza. La oferta exportable peruana la cubren dos empresas. En el año 2008, Perú exporta a Bélgica, como principal importador europeo, con un crecimiento en sus compras del 25% en relación al 2007, siendo España un nicho de mercado con un crecimiento del 90%, respecto al 2007, en sus compras procedentes de Perú.

Estrategia sugerida para los vidrios de seguridad

Desarrollar los mercados europeos, especialmente Bélgica, Reino Unido, Austria, Francia, con especial atención a las cifras que presenta la industria del automóvil. También es viable el desarrollo del producto, buscando nuevas variantes para el mismo y/o buscando nuevos segmentos especializados: recambios, mercado del tuning, etc. La única cuestión pendiente en este mercado, es la disminución de la demanda de automóviles que afectará a la demanda de partes y componentes, siempre pendientes de la evolución de la crisis financiera mundial, muy correlacionada al deterioro de la venta de turismos.

¹⁸ Datos del Ministerio de la Producción, <http://www.produce.gob.pe/portal/portal/apsportalproduce/internapesqueria?ARE=3&JER=443>

| Reporter Title | Trade Value | Import Years |
|--------------------------------------|-----------------|--------------|
| Germany | \$1,268,512,000 | |
| USA | \$952,164,873 | |
| France | \$907,364,064 | |
| United Kingdom | \$602,099,219 | |
| Belgium | \$588,507,940 | |
| Other reporters | \$3,847,340,776 | |
| Total Import: \$8,165,988,872 | | |
| Reporter Title | Trade Value | Export Years |
| Germany | \$921,152,000 | |
| Belgium | \$888,924,872 | |
| Italy | \$830,575,217 | |
| China | \$714,676,292 | |
| USA | \$695,099,604 | |
| Other reporters | \$3,771,824,269 | |
| Total Export: \$7,822,252,254 | | |

700721000 Vidrio de seguridad contrachapado

| Mercado | %Var 08-07 | %Part. 08 | FOB-08 (miles US\$) |
|-------------------|------------|-----------|---------------------|
| Estados Unidos | 40% | 32% | 2,866.70 |
| Bélgica | 25% | 27% | 2,463.41 |
| Panamá | 4% | 18% | 1,619.24 |
| España | 90% | 5% | 424.10 |
| Japón | 13% | 5% | 415.73 |
| Bolivia | 252% | 4% | 362.86 |
| México | -40% | 2% | 222.76 |
| Bahrein | -- | 2% | 211.22 |
| Chile | 73% | 2% | 187.06 |
| Otros Países (15) | -- | 3% | 257.33 |

Fuente: SUNAT

| 2007 | US\$ / KGR | | | | | | | | | | | |
|------|------------|-------|-------|-------|-------|------|-------|-------|-------|------|-------|------|
| DIC | NOV | OCT | SEP | AÑO | JUL | JUN | MAY | ABR | MAR | FEB | ENE | |
| KG | 11.61 | 12.12 | 12.06 | 11.35 | 14.20 | 8.34 | 12.62 | 10.46 | 13.50 | 8.89 | 13.56 | 8.49 |

Insumos industriales relacionados con la industria alimentaria

Esta dimensión está asociada a materias relacionadas con la industria alimentaria, además de diversos insumos industriales o productos destinados a consumo. Se analizan los siguientes productos-mercado en orden de importancia:

| Capítulo del arancel | Exportaciones (miles de euros) | Mercados destacados |
|--------------------------------------|--------------------------------|---------------------|
| 23 Residuos industria alimentaria | 252.256,04 | Alemania |
| 38 Otros productos químicos | 1.837,01 | Portugal |
| 90 Aparatos ópticos, medida, médicos | 2.132,76 | Alemania |
| En oposición destacan | | |
| 33 Aceites esenciales; perfumer. | 2.593,92 | Países Bajos |
| 22 Bebidas todo tipo (exc. zumos) | 18.402,75 | Países Bajos |
| 71 Piedra, metal. precio.; joyer. | 25.682,41 | Reino Unido |
| 74 Cobre y sus manufacturas | 692.840,10 | Italia |
| 70 Vidrio y sus manufacturas | 3.789,28 | Bélgica |

- “2301 Harina, polvo y ‘pellets’, de carne, de pescado” analizado en la dimensión 2, Materias primas con escaso valor añadido.
- “3808 Insecticidas y demás”, por un valor de 1,8 millones de euros. Existen dos productos que destacan en esta partida:

Los “Fungicidas presentados en otra forma” (3808202000), se encuentra en la zona de escasa importancia (zona C, técnica ABC), existen dos empresas exportadoras. En el mercado mundial de los fungicidas del año 2007, las importaciones son menores que las exportaciones, siendo Francia y Alemania los mayores importadores y exportadores del producto, se observa que la mayor parte del mercado pertenece a países europeos. Los precios se han mantenido estables durante el año 2007. En cuanto a las exportaciones peruanas del año 2008, España pierde cuota aunque es uno de los mayores importadores del producto. Los posibles nichos de mercado son: Hungría que creció 89%, Portugal que creció 108% y Reino Unido que creció 308%, respecto al año 2007.

3808202000 Fungicidas presentados en otra forma, a base de compuestos de cobre

| Reporter Title | Trade Value |
|--------------------------------------|-----------------|
| France | \$508,491,767 |
| Germany | \$326,721,000 |
| Italy | \$198,167,103 |
| USA | \$187,186,454 |
| United Kingdom | \$176,238,865 |
| Other reporters | \$2,246,914,607 |
| Total Import: \$3,643,719,796 | |
| Reporter Title | Trade Value |
| France | \$802,795,420 |
| Germany | \$662,397,000 |
| United Kingdom | \$474,491,844 |
| Switzerland | \$345,761,421 |
| Spain | \$332,884,942 |
| Other reporters | \$1,507,015,394 |
| Total Export: \$4,125,346,021 | |

| Mercado | %Var 08-07 | %Part. 08 | FOB-08 (miles US\$) |
|------------------|------------|-----------|---------------------|
| España | -25% | 41% | 1,164.73 |
| Italia | -79% | 11% | 318.11 |
| Australia | -61% | 7% | 210.36 |
| Hungría | 89% | 7% | 205.53 |
| Portugal | 108% | 7% | 195.37 |
| Alemania | 47% | 6% | 179.56 |
| Estados Unidos | 88% | 5% | 155.80 |
| Reino Unido | 308% | 5% | 144.64 |
| Guatemala | -20% | 3% | 73.93 |
| Otros Países (5) | -- | 7% | 191.27 |

Fuente: SUNAT

| 2007 | US\$ / KGR | | | |
|------|------------|------|------|------|
| ABR | MAR | FEB | ENE | |
| KG | 3.41 | 3.69 | 3.79 | 3.68 |

“Los demás insecticidas”(3808500020), se encuentran en la zona de escasa importancia (zona C, *técnica ABC), existen dos empresas exportadoras. En el mercado mundial de los insecticidas del año 2007, las importaciones son algo menores que las exportaciones, siendo Francia y Alemania los mayores importadores y exportadores del producto, se observa que la mayor parte del mercado pertenece a países europeos. Los precios han variado bastante durante el año 2007. En cuanto a las exportaciones peruanas del año 2008, España es el principal mercado aunque con unas cifras pequeñas.

| Reporter Title | Trade Value |
|--------------------------------------|-----------------|
| France | \$331,489,544 |
| Germany | \$172,736,000 |
| Italy | \$165,295,194 |
| United Kingdom | \$156,568,310 |
| Spain | \$147,207,397 |
| Other reporters | \$2,073,470,118 |
| Total Import: \$3,046,766,563 | |
| Reporter Title | Trade Value |
| USA | \$720,988,505 |
| France | \$465,067,057 |
| China | \$408,126,197 |
| Germany | \$331,527,000 |
| Belgium | \$329,158,751 |
| Other reporters | \$1,546,542,011 |
| Total Export: \$3,801,409,521 | |

3808500020 Los demás insecticidas

| Mercado | %Var 08-07 | %Part. 08 | FOB-08 (miles US\$) |
|---------|------------|-----------|---------------------|
| Bolivia | -- | 72% | 53.83 |
| España | -- | 27% | 20.62 |
| Panamá | -- | 1% | 0.55 |

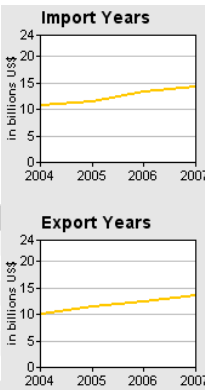
Fuente: SUNAT

| 2007 US\$ / KGR | 2007 US\$ / KGR | | |
|-----------------|-----------------|------|------|
| | NOV | MAY | ABR |
| KG | 3.55 | 1.10 | 2.31 |

➤ “9031 Aptos. Medida”, por un valor de 0,5 millones de euros), se encuentra en la zona de escasa importancia (zona C, *técnica ABC). Los dos productos más importantes de la partida son:

“Los demás instrumentos, aparatos y máquinas de medida de control”(9031809000), se encuentra en la zona de escasa importancia (zona C, técnica ABC), existen siete empresas exportadoras que cubren el 96% de la oferta. En el mercado mundial de los aparatos de medida del año 2007, las importaciones son algo menores que las exportaciones, siendo Francia y Alemania los mayores importadores y exportadores del producto, se observa que la mayor parte del mercado pertenece a países europeos. Los precios han variado bastante durante el año 2007, posiblemente debido a la exportación de distintos tipos de productos en pesos y medidas. En cuanto a las exportaciones peruanas del año 2008, España es el principal mercado aunque con unas cifras pequeñas.

| Reporter Title | Trade Value |
|---------------------------------------|-----------------|
| China | \$2,025,395,304 |
| USA | \$1,880,089,251 |
| Germany | \$1,597,609,000 |
| Japan | \$744,342,445 |
| France | \$579,801,315 |
| Other reporters | \$5,884,053,974 |
| Total Import: \$12,711,291,289 | |
| Reporter Title | Trade Value |
| Germany | \$4,064,339,000 |
| USA | \$1,645,469,063 |
| Japan | \$1,547,415,269 |
| Italy | \$639,572,808 |
| Switzerland | \$560,175,624 |
| Other reporters | \$4,755,939,144 |
| Total Export: \$13,212,910,908 | |



9031809000 Los demás instrumentos, aparatos y máquinas de medida de control,

| Mercado | %Var 08-07 | %Part. 08 | FOB-08 (miles US\$) |
|------------------------|------------|-----------|---------------------|
| Colombia | 749% | 35% | 118.13 |
| Estados Unidos | 817% | 35% | 118.00 |
| Suiza | -- | 17% | 58.14 |
| Ecuador | -93% | 5% | 15.13 |
| Argentina | 127400% | 4% | 12.75 |
| Canadá | 1449% | 3% | 9.78 |
| Francia | -- | 0% | 1.35 |
| Fiji | -- | 0% | 0.85 |
| Emiratos Árabes Unidos | -85% | 0% | 0.35 |
| Otros Países (6) | -- | 0% | 0.58 |

Fuente: SUNAT

| 2007 US\$ / KGR | 2007 US\$ / KGR | | | | | | | | | | | |
|-----------------|-----------------|-------|--------|--------|--------|--------|------|-------|--------|-------|--------|--|
| | DIC | NOV | OCT | SEP | AGO | JUL | JUN | ABR | MAR | FEB | ENE | |
| KG | 564.72 | 64.52 | 168.83 | 310.07 | 215.08 | 149.28 | 7.34 | 10.48 | 589.08 | 52.00 | 601.41 | |

“Termostatos”(9032100000), se encuentran en la zona de escasa importancia (zona C, *técnica ABC). Existen seis empresas que cubren el 98% de la oferta exportable. En el mercado mundial de los Termostatos del año 2007, las importaciones son menores que las exportaciones, siendo EE.UU. el mayor importador, mientras que Alemania es el mayor exportador del producto, se observa la presencia de tres países europea entre los mayores importadores. La tendencia del mercado es creciente. Los precios muestran fluctuaciones importantes durante el año 2007, puede deberse a la existencia de variedad de pesos en los productos exportados. En cuanto a las exportaciones peruanas del año 2008, Alemania y España son los principales nichos de mercado aunque con unas cifras pequeñas.



9032100000 Termostatos

| Mercado | %Var 08-07 | %Part. 08 | FOB-08 (miles US\$) |
|------------------|------------|-----------|---------------------|
| Estados Unidos | 1085% | 46% | 8.49 |
| Alemania | -- | 31% | 5.75 |
| Chile | -- | 9% | 1.68 |
| España | 157% | 5% | 0.88 |
| Venezuela | 98% | 3% | 0.64 |
| Haití | 143% | 2% | 0.42 |
| Honduras | 15% | 2% | 0.34 |
| Colombia | -- | 1% | 0.25 |
| Bolivia | 321% | 1% | 0.11 |
| Otros Países (1) | -- | 0% | 0.03 |

Fuente: SUNAT

| 2007 (US\$ / KGR) | 2007 (US\$ / KGR) | | | | | | | |
|-------------------|-------------------|------|------|--------|-------|-------|-------|------|
| | DIC | NOV | OCT | SEP | JUL | MAY | FEB | ENE |
| KG | 37.27 | 4.94 | 3.83 | 215.57 | 74.72 | 10.54 | 26.59 | 4.84 |

- “3301 Aceites esenciales”, por un valor de 2,5 millones de euros, se encuentran en la zona de escasa importancia (zona C, técnica ABC). El producto más destacado es: “Aceites esenciales de limón” (3301130000), cinco empresas exportadoras que cubren el 98% de la oferta. En el mercado mundial de los aceites esenciales del año 2007, las importaciones son algo mayores que las exportaciones, siendo EE.UU. el mayor importador y EE.UU. e Italia los mayores exportadores del producto, se observa que la mayor parte del mercado pertenece a países europeos. Los precios no han variado durante el año 2007. En cuanto a las exportaciones peruanas del año 2008, Países Bajos sigue siendo el principal comprador con un crecimiento del 161% respecto al año 2007, mientras que Reino Unido pierde cuota (-40% respecto al 2007), y es el segundo comprador en importancia.



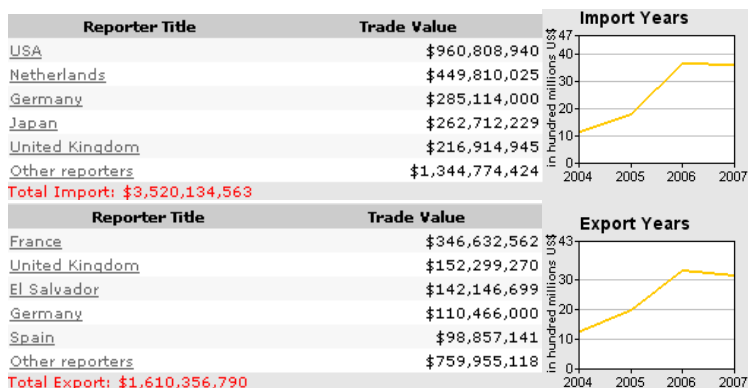
3301130000 Aceites esenciales de

| Mercado | %Var 08-07 | %Part. 08 | FOB-08 (miles US\$) |
|----------------|------------|-----------|---------------------|
| Estados Unidos | 131% | 73% | 9,113.95 |
| Países Bajos | 161% | 13% | 1,644.48 |
| Reino Unido | -40% | 9% | 1,151.72 |
| México | 19% | 4% | 548.31 |
| Japón | -82% | 0% | 60.25 |
| Argentina | -- | 0% | 10.17 |
| Ecuador | -41% | 0% | 5.25 |

Fuente: SUNAT

| 2007 (US\$ / KGR) | 2007 (US\$ / KGR) | | | | | | | | | | |
|-------------------|-------------------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
| | DIC | NOV | OCT | AGO | JUL | JUN | MAY | ABR | MAR | FEB | ENE |
| KG | 24.07 | 24.56 | 24.60 | 25.12 | 24.99 | 25.80 | 24.87 | 25.85 | 25.95 | 25.89 | 25.37 |

- “2207 Alcohol etílico sin desnaturalizar y aguardiente”, por un valor de 17,6 millones de euros. El producto más importante es: “Alcohol etílico sin desnaturalizar” (2207100000), se encuentra en la zona de importancia media (zona B, técnica ABC), tres empresas exportadoras que cubren la oferta. En el mercado mundial del producto del año 2007, las importaciones el doble de las exportaciones aunque la tendencia es de estancamiento, siendo EE.UU. el mayor importador y Francia el mayor exportador del producto, se observa que varios países europeos en controlan la mayor parte del mercado. Los precios han variado mucho y a la baja durante el año 2007. En cuanto a las exportaciones peruanas del año 2008, Países Bajos sigue siendo el principal comprador con un crecimiento del 374% respecto al año 2007.



2207100000 Alcohol etílico sin desnaturalizar

| Mercado | %Var 08-07 | %Part. 08 | FOB-08 (miles US\$) |
|----------------|------------|-----------|---------------------|
| Países Bajos | 374% | 98% | 8,863.03 |
| Colombia | -- | 2% | 153.55 |
| Ecuador | -- | 0% | 18.73 |
| Bolivia | -- | 0% | 0.33 |
| Brasil | -- | 0% | 0.11 |
| Estados Unidos | -99% | 0% | 0.01 |

Fuente: SUNAT

| 2007 (US\$ / KGR) | 2007 (US\$ / KGR) | | | | | | | | | |
|-------------------|-------------------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|
| | DIC | NOV | OCT | SEP | AGO | JUL | JUN | MAY | MAR | FEB |
| KG | 0.59 | 0.53 | 0.65 | 0.53 | 0.53 | 0.67 | 0.73 | 9.24 | 1.02 | 0.77 |

- “7106 Plata, incl. plata dorada y platinada”, en bruto, por un valor de 22,7 millones de euros, se encuentra en la zona de importancia media (zona B, técnica ABC). Destacan dos productos principales:

“Plata en bruto sin alear “(7106911000), existe una empresa exportadora que cubre el 84% de la oferta exportable. El mercado mundial del producto tiene a EE.UU. como principal importador y a China como principal exportador. Entre los países importadores más importantes están Reino Unido y Alemania. Los precios muestran una tendencia al alza durante el 2007. En las exportaciones peruanas a la Unión Europea del año 2008 destacan Reino Unido que es el mercado más importante con un crecimiento en sus compras del 196% respecto al 2007. Se recomienda desarrollar este mercado.

7106911000 Plata en bruto sin alear

| Reporter Title | Trade Value | Import Years |
|--------------------------------------|-----------------|--------------|
| USA | \$2,132,555,596 | |
| China, Hong Kong SAR | \$1,699,473,704 | |
| United Kingdom | \$1,287,509,096 | |
| Germany | \$849,244,000 | |
| Japan | \$586,792,466 | |
| Other reporters | \$1,818,761,312 | |
| Total Import: \$8,374,336,174 | | |
| Reporter Title | Trade Value | Export Years |
| China | \$1,946,590,627 | |
| China, Hong Kong SAR | \$1,015,814,011 | |
| United Kingdom | \$817,867,415 | |
| Germany | \$627,764,000 | |
| Canada | \$593,910,928 | |
| Other reporters | \$2,793,314,565 | |
| Total Export: \$7,795,261,546 | | |

| Mercado | %Var 08-07 | %Part. 08 | FOB-08 (miles US\$) |
|------------------|------------|-----------|---------------------|
| Estados Unidos | 24% | 57% | 307,779.47 |
| Brasil | 37% | 22% | 117,921.31 |
| Japón | -63% | 8% | 45,155.49 |
| Reino Unido | 196% | 6% | 30,653.83 |
| Canadá | 447% | 3% | 13,997.75 |
| Colombia | 33% | 1% | 6,964.74 |
| Venezuela | 565% | 1% | 5,842.60 |
| Panamá | -- | 1% | 5,826.83 |
| Argentina | 9% | 0% | 1,820.94 |
| Otros Países (4) | -- | 0% | 2,270.57 |

Fuente: SUNAT

| 2007 US\$ / KGR | DIC | NOV | OCT | SEP | AGO | JUL | JUN | MAY | ABR | MAR | FEB | ENE |
|-----------------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|
| KG | 462.46 | 463.34 | 434.33 | 407.00 | 402.91 | 413.03 | 422.85 | 424.41 | 440.64 | 423.10 | 442.99 | 413.43 |

“Plata en bruto aleada “(7106912000), existen dos empresas que cubren el 98% de la oferta exportable. Los precios muestran una ligera tendencia al alza durante el 2007. En las exportaciones peruanas a la Europa del año 2008 destacan Suiza que creció un 2173% respecto al año 2007 (no es miembro de la UE) y Francia que creció 46% respecto al 2007, son los mercados más importantes.

| Mercado | %Var 08-07 | %Part. 08 | FOB-08 (miles US\$) |
|----------------|------------|-----------|---------------------|
| Suiza | 2173% | 62% | 6,295.32 |
| Francia | 46% | 36% | 3,634.20 |
| Estados Unidos | 240% | 2% | 226.82 |

Fuente: SUNAT

| 2007 US\$ / KGR | DIC | NOV | OCT | SEP | AGO | JUL | JUN | MAY | ABR | MAR | FEB | ENE |
|-----------------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|
| KG | 652.95 | 610.72 | 567.53 | 690.45 | 531.43 | 268.20 | 280.45 | 668.33 | 585.51 | 560.99 | 302.07 | 471.35 |

- “7408 Alambre cobre” por un valor de 6.9 millones de euros, se encuentra en la zona de importancia media (zona B, técnica ABC). El producto más importante de la partida es: “Alambre de cobre de aleaciones” (7408210000), existe una empresa que cubre prácticamente toda la oferta exportable peruana. El mercado mundial del producto muestra que son mayores las exportaciones que las importaciones, China es el mayor importador, mientras que Alemania el mayor exportador. Se observa que Italia, Alemania y Francia figuran entre los mayores importadores del producto. Los precios parecen inclinarse ligeramente hacia la baja. En las exportaciones peruanas del 2008, destacan Países Bajos (creció 48% respecto al 2007), Italia (creció 34% respecto al 2007) y Alemania (creció 70% respecto al 2007) como principales mercados.

| Reporter Title | Trade Value | Import Years |
|------------------------------------|---------------|--------------|
| China | \$92,561,159 | |
| USA | \$79,664,841 | |
| Italy | \$66,457,425 | |
| Germany | \$35,184,000 | |
| France | \$34,348,816 | |
| Other reporters | \$280,616,613 | |
| Total Import: \$588,832,854 | | |
| Reporter Title | Trade Value | Export Years |
| Germany | \$155,464,000 | |
| Japan | \$149,120,121 | |
| Rep. of Korea | \$60,250,076 | |
| USA | \$59,817,399 | |
| China | \$50,367,212 | |
| Other reporters | \$166,346,968 | |
| Total Export: \$641,365,776 | | |

7408210000 Alambre de cobre de aleaciones

| Mercado | %Var 08-07 | %Part. 08 | FOB-08 (miles US\$) |
|-------------------|------------|-----------|---------------------|
| Estados Unidos | -15% | 46% | 11,258.29 |
| Países Bajos | 48% | 24% | 5,958.09 |
| Italia | 34% | 11% | 2,798.96 |
| Alemania | 70% | 4% | 1,057.81 |
| Singapur | -26% | 2% | 602.72 |
| Malasia | -55% | 2% | 579.93 |
| España | 108% | 2% | 542.03 |
| Argentina | 46% | 2% | 464.28 |
| Brasil | 251% | 2% | 443.22 |
| Otros Países (10) | -- | 3% | 841.32 |

Fuente: SUNAT

| 2007 US\$ / KGR | DIC | NOV | OCT | SEP | AGO | JUL | JUN | MAY | ABR | MAR | FEB | ENE |
|-----------------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|
| KG | 6.57 | 6.49 | 6.76 | 6.84 | 6.98 | 7.08 | 6.76 | 7.24 | 6.53 | 6.94 | 6.16 | 6.39 |

- “7007 Vidrio de seguridad”, fue analizado en la dimensión 3 de las Manufacturas de vidrio. Vuelve a aparecer al estar asociado a la industria, en este caso de componentes para vehículos.

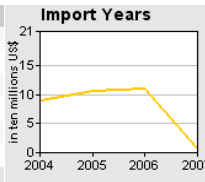
Alimentos, insumos industriales y productos manufacturados

Esta dimensión está asociada a algunos insumos y productos de la industria. Se analizan los siguientes productos-mercado en orden de importancia:

- “0510 Ámbar”, por un valor de 0,4 millones de euros, se encuentra en la zona de poca importancia (zona C, técnica ABC). El producto más importante de la partida es: “Bilis, inc. desecada; glandulas y demas” (0510001000), existen dos empresas que cubren la oferta exportable peruana. En el mercado mundial las importaciones son mayores que las exportaciones, destaca China como principal país importador y exportador. Los precios no parecen ofrecer cambios en el 2007. EE.UU. es el principal mercado receptor para el Perú en el año 2008 con cifras muy modestas.

| Capítulo del arancel | Exportaciones (miles de euros) | Mercados destacados |
|-------------------------------------|--------------------------------|---------------------|
| Eje negativo - | | |
| 05 Otros productos de origen animal | 1.521,05 | Francia |
| 38 Otros productos químicos | 1.837,01 | Grecia |
| 79 Cinc y sus manufacturas | 105.977,51 | Italia |
| 20 Conservas verdura o fruta; zumo | 161.456,69 | España |
| 03 Pescados, crustáceos, moluscos | 137.203,83 | España |
| Eje positivo + | | |
| 70 Vidrio y sus manufacturas | 3.789,28 | Bélgica |
| 33 Aceites esenciales; perfumer. | 2.593,92 | Países Bajos |

| Reporter Title | Trade Value |
|------------------------------------|--------------|
| China, Hong Kong SAR | \$33,294,788 |
| Argentina | \$15,118,185 |
| Italy | \$12,982,967 |
| Rep. of Korea | \$8,155,542 |
| Japan | \$7,983,613 |
| Other reporters | \$36,673,915 |
| Total Import: \$114,209,010 | |



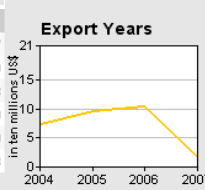
0510001000 Bilis, inc. desecada; glandulas y demás

| Mercado | %Var 08-07 | %Part. 08 | FOB-08 (miles US\$) |
|----------------|------------|-----------|---------------------|
| Estados Unidos | -- | 54% | 5.30 |
| Alemania | -71% | 46% | 4.50 |

Fuente: SUNAT

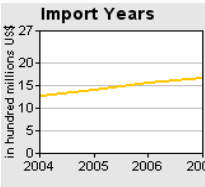
| 2007 | |
|---------|------|
| NOV | FEB |
| KG 5.00 | 5.00 |

| Reporter Title | Trade Value |
|-----------------------------------|--------------|
| China, Hong Kong SAR | \$24,033,637 |
| USA | \$13,536,610 |
| Netherlands | \$9,368,158 |
| New Zealand | \$6,009,600 |
| Germany | \$5,299,000 |
| Other reporters | \$31,353,643 |
| Total Export: \$89,600,648 | |



- “0511 Productos origen animal”, por un valor de 0,8 millones de euros, se encuentra en la zona de poca importancia (zona C, técnica ABC). El producto más importante de la partida es: “Cochinilla e insectos similares” (0511991000), existen seis empresas que cubren el 96% de la oferta exportable peruana. En el mercado mundial las importaciones y las exportaciones presentan cifras más o menos cercanas, destaca EE.UU. como principal país importador y exportador. Los precios indican que caen durante el 2007. Francia es el principal mercado receptor para el Perú en el año 2008 con cifras muy modestas. Alemania con un crecimiento del 582 % de sus compras respecto al 2007, es un pequeño nicho de mercado.

| Reporter Title | Trade Value |
|--------------------------------------|---------------|
| USA | \$401,206,566 |
| Denmark | \$156,351,196 |
| Japan | \$118,634,357 |
| Germany | \$92,444,000 |
| France | \$69,440,168 |
| Other reporters | \$732,728,225 |
| Total Import: \$1,570,804,512 | |



0511991000 Cochinilla e insectos

| Mercado | %Var 08-07 | %Part. 08 | FOB-08 (miles US\$) |
|----------------|------------|-----------|---------------------|
| Francia | -47% | 27% | 625.78 |
| Chile | 28% | 23% | 533.35 |
| Corea del Sur | 2% | 19% | 427.20 |
| Japón | -67% | 14% | 317.11 |
| Alemania | 582% | 10% | 228.73 |
| Argentina | -2% | 7% | 169.66 |
| Brasil | 13% | 0% | 2.25 |
| Estados Unidos | -99% | 0% | 1.89 |
| México | -- | 0% | 1.80 |

Fuente: SUNAT

| 2007 | | US\$ / KG | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|------|-----|-----------|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|----|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
| DIC | NOV | OCT | SEP | AGO | JUL | JUN | MAY | ABR | MAR | FEB | ENE | KG | 13.31 | 15.92 | 15.44 | 14.63 | 16.83 | 16.78 | 18.75 | 16.62 | 17.25 | 18.25 | 14.78 | 17.26 |

- “3808 Insecticidas y demás”, fue analizado en la dimensión 4 de los Insumos relacionados con la industria alimentaria. Vuelve en esta dimensión porque está asociado a la agricultura, en este caso para combatir plagas.

➤ “7901 Cinc en bruto” por un valor de 50,6 millones de euros, se encuentra en la zona de importancia intermedia (zona B, 🌱 técnica ABC). La partida incluye los siguientes tres productos:

“Cinc sin alear en bruto” (7901110000), por un valor de 29,9 millones de euros, con dos empresas que cubren la oferta exportable. Las importaciones superan ligeramente a las exportaciones mundiales del producto, que muestra una tendencia de crecimiento sostenible. Los precios parecen decantarse hacia la baja durante el año 2007. Durante el año 2008, las exportaciones peruanas a Europa fueron destinadas a Bélgica, que tiene un 837% de crecimiento en sus compras respecto al año 2007.

7901110000 Cinc sin alear



| Mercado | %Var 08-07 | %Part. 08 | FOB-08 (miles US\$) |
|------------------|------------|-----------|---------------------|
| Colombia | 3% | 27% | 58,832.80 |
| Brasil | 10% | 24% | 53,919.20 |
| Venezuela | 24% | 18% | 39,106.53 |
| Chile | -1% | 16% | 34,571.74 |
| Ecuador | -9% | 7% | 15,691.58 |
| Taiwán | -26% | 2% | 4,235.05 |
| Japón | 1% | 2% | 3,761.45 |
| Bélgica | 837% | 2% | 3,708.58 |
| Guatemala | -64% | 1% | 2,967.43 |
| Otros Países (6) | -- | 2% | 4,035.07 |

Fuente: SUNAT

| 2007 US\$ / KGR | DIC | NOV | OCT | SEP | AGO | JUL | JUN | MAY | ABR | MAR | FEB | ENE |
|-----------------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|
| KG | 2.94 | 3.22 | 3.22 | 3.44 | 3.69 | 3.80 | 3.86 | 3.81 | 3.56 | 3.62 | 3.99 | 4.44 |

“Cinc sin alear” (7901120000), por un valor de 18,4 millones de euros, con una empresa que cubren el 99% de la oferta exportable. Las importaciones superan ligeramente a las exportaciones mundiales del producto, que muestra una tendencia de crecimiento sostenible. Los precios parecen decantarse hacia la baja durante el año 2007. Durante el año 2008, las exportaciones peruanas a Europa fueron destinadas a Portugal e Italia, sin embargo ambos países tienen tasas negativas en relación al año 2007 (-19% y -45% respectivamente).

7901120000 Cinc sin alear



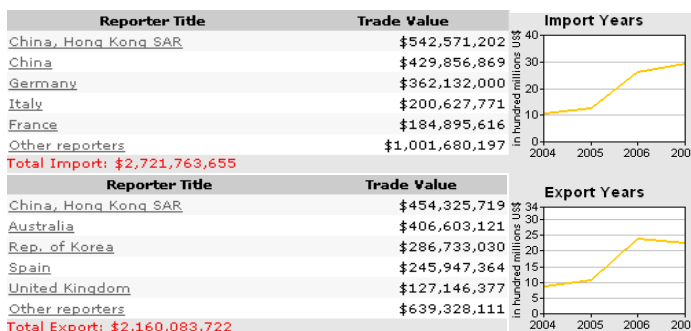
| Mercado | %Var 08-07 | %Part. 08 | FOB-08 (miles US\$) |
|------------------|------------|-----------|---------------------|
| Japón | 131% | 30% | 31,807.79 |
| Colombia | 40% | 27% | 29,105.99 |
| Portugal | -19% | 16% | 16,812.28 |
| Italia | -45% | 12% | 12,371.33 |
| Guatemala | 1% | 9% | 9,444.97 |
| Venezuela | 106% | 3% | 3,264.75 |
| Brasil | -27% | 2% | 2,263.62 |
| Costa Rica | -59% | 1% | 1,185.47 |
| España | -- | 0% | 190.18 |
| Otros Países (1) | -- | 0% | 44.11 |

Fuente: SUNAT

| 2007 US\$ / KGR | DIC | NOV | OCT | SEP | AGO | JUL | JUN | MAY | ABR | MAR | FEB | ENE |
|-----------------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|
| KG | 2.85 | 3.12 | 3.24 | 3.42 | 3.72 | 3.72 | 3.87 | 3.57 | 3.45 | 3.49 | 3.94 | 4.44 |

“Aleaciones de cinc” (7901200000), por un valor de 2,3 millones de euros, con una empresa que cubren el 95% de la oferta exportable. Las importaciones superan a las exportaciones mundiales del producto, que muestra una tendencia de crecimiento dispar, crecen las importaciones, pero las exportaciones disminuyen, lo cual puede indicar una probable demanda insatisfecha. Los precios parecen decantarse hacia la baja durante el año 2007. Durante el año 2008, las exportaciones peruanas a Europa fueron destinadas a Italia, que tiene una tasa de 2.114% en relación a sus compras del año 2007, sin duda el mercado más importante.

7901200000 Aleaciones de cinc



| Mercado | %Var 08-07 | %Part. 08 | FOB-08 (miles US\$) |
|-------------------|------------|-----------|---------------------|
| Italia | 2114% | 22% | 4,467.96 |
| Venezuela | 52% | 22% | 4,370.50 |
| Colombia | -8% | 15% | 3,057.51 |
| Chile | 16% | 14% | 2,736.74 |
| Ecuador | 67% | 5% | 1,025.30 |
| Egipto | 262% | 5% | 1,011.29 |
| Brasil | -89% | 4% | 802.51 |
| Japón | -68% | 3% | 601.52 |
| El Salvador | -72% | 2% | 502.23 |
| Otros Países (10) | -- | 8% | 1,526.44 |

Fuente: SUNAT

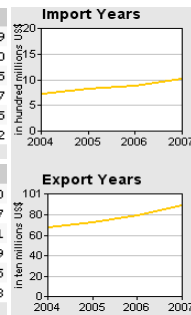
| 2007 US\$ / KGR | DIC | NOV | OCT | SEP | AGO | JUL | JUN | MAY | ABR | MAR | FEB | ENE |
|-----------------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|
| KG | 3.09 | 3.41 | 3.49 | 3.83 | 3.91 | 4.19 | 4.44 | 4.23 | 3.98 | 4.07 | 4.24 | 4.16 |

➤ “2001 Hortalizas, incluye silvestres, frutas y frutos”, por un valor de 7,3 millones de euros, se encuentra en la zona de importancia intermedia (zona B, técnica ABC). De la partida destaca el producto: “Demás hortalizas, frutas y demás” (2001909000). Existen cuatro empresas que cubren el 95% de la oferta exportable. En el mercado mundial las importaciones superan a las exportaciones, el crecimiento del comercio exterior es sostenido. Los precios muestran una ligera tendencia al alza durante el año 2007. En las exportaciones peruanas en el año 2008, el mercado europeo más importante es Alemania, España y Países Bajos, que muestran interesantes tasas de crecimiento respecto al año 2007.

2001909000 Demás hortalizas, frutas y demás

| Reporter Title | Trade Value |
|------------------------------------|---------------|
| USA | \$244,276,289 |
| Germany | \$146,670,000 |
| United Kingdom | \$68,670,315 |
| Japan | \$44,769,187 |
| Russian Federation | \$42,240,885 |
| Other reporters | \$426,135,072 |
| Total Import: \$972,761,748 | |

| Reporter Title | Trade Value |
|------------------------------------|---------------|
| Germany | \$103,539,000 |
| Turkey | \$96,818,997 |
| Greece | \$83,436,911 |
| Spain | \$57,559,889 |
| Netherlands | \$47,377,565 |
| Other reporters | \$323,350,348 |
| Total Export: \$712,082,710 | |



| Mercado | %Var 08-07 | %Part. 08 | FOB-08 (miles US\$) |
|------------------|------------|-----------|---------------------|
| Estados Unidos | 50% | 70% | 12,866.65 |
| Alemania | 189% | 10% | 1,915.83 |
| España | 393% | 6% | 1,111.99 |
| Países Bajos | 177% | 5% | 849.89 |
| Reino Unido | 10% | 4% | 710.10 |
| Canadá | 257% | 2% | 284.75 |
| Australia | 93% | 1% | 250.41 |
| Suecia | 28% | 1% | 163.94 |
| Dinamarca | 9% | 1% | 135.44 |
| Otros Países (9) | -- | 1% | 116.77 |

Fuente: SUNAT

| 2007 | US\$ / KG | | | | | | | | | | | |
|------|-----------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|
| DIC | NOV | OCT | SEP | AGO | JUL | JUN | MAY | ABR | MAR | FEB | ENE | |
| KG | 2.33 | 2.26 | 2.22 | 1.98 | 1.73 | 1.93 | 1.80 | 1.37 | 1.92 | 1.71 | 1.62 | 1.88 |

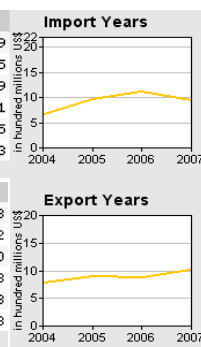
➤ “0303 Pescado congelado”, por un valor de 11,8 millones de euros, se encuentra en la zona de importancia intermedia (zona B, técnica ABC). Los dos productos más importante de la partida son:

“Caballas congeladas” (0303740000), por un valor de 7,2 millones de euros. Existen nueve empresas que cubren el 85% de la oferta exportable. El mercado mundial del producto ilustra que las importaciones son mayores que las exportaciones. La serie indica un estancamiento del comercio exterior (no crecen las importaciones y las exportaciones lo hacen tímidamente), probablemente se produzca una demanda insatisfecha. Los precios se mantuvieron estables durante el año 2007. En las exportaciones del año 2008, Bulgaria y Polonia son los principales mercados con un crecimiento del 104% y 110% respectivamente con relación al año 2007.

0303740000 Caballas congeladas

| Reporter Title | Trade Value |
|------------------------------------|---------------|
| Russian Federation | \$145,123,639 |
| Japan | \$103,169,735 |
| China | \$80,806,589 |
| Thailand | \$55,519,041 |
| Rep. of Korea | \$51,175,195 |
| Other reporters | \$306,575,383 |
| Total Import: \$742,369,582 | |

| Reporter Title | Trade Value |
|------------------------------------|---------------|
| Norway | \$292,928,008 |
| United Kingdom | \$156,468,722 |
| Japan | \$111,049,840 |
| Netherlands | \$97,208,368 |
| Canada | \$52,282,583 |
| Other reporters | \$248,779,098 |
| Total Export: \$958,716,619 | |



| Mercado | %Var 08-07 | %Part. 08 | FOB-08 (miles US\$) |
|-------------------|------------|-----------|---------------------|
| Bulgaria | 104% | 24% | 2,120.79 |
| Polonia | 110% | 16% | 1,398.37 |
| España | -19% | 15% | 1,366.78 |
| Slovenia | 477% | 8% | 745.85 |
| Brasil | 742% | 7% | 652.36 |
| Rumania | -72% | 6% | 517.81 |
| Federacion Rusia | -52% | 5% | 478.73 |
| Georgia | 35% | 4% | 349.50 |
| Argentina | 1% | 3% | 305.42 |
| Otros Países (25) | -- | 12% | 1,067.26 |

Fuente: SUNAT

| 2007 | US\$ / KG | | | | | | | | | |
|------|-----------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|
| OCT | SEP | AGO | JUL | JUN | MAY | ABR | MAR | FEB | ENE | |
| KG | 0.71 | 0.78 | 0.76 | 0.77 | 0.79 | 0.71 | 0.68 | 0.65 | 0.72 | 0.67 |

“Demás pescados congelados” (0303790000), por un valor de 3,3 millones de euros. Existen nueve empresas que cubren el 66% de la oferta exportable. El mercado mundial del producto ilustra que las importaciones son mucho mayores que las exportaciones. La serie indica un estancamiento del comercio exterior (no crecen las importaciones ni las exportaciones). Los precios se mantuvieron estables durante el año 2007. En las exportaciones del año 2008, España es el principal mercado con un crecimiento del 71% respecto al año 2007.

| Reporter Title | Trade Value | Import Years |
|--------------------------------------|-----------------|--------------|
| China | \$800,406,520 | |
| Rep. of Korea | \$747,368,180 | |
| Japan | \$537,616,003 | |
| USA | \$243,202,115 | |
| Thailand | \$197,746,620 | |
| Other reporters | \$1,131,283,716 | |
| Total Import: \$3,657,623,154 | | |
| Reporter Title | Trade Value | Export Years |
| China | \$493,574,229 | |
| USA | \$235,718,669 | |
| Netherlands | \$214,782,594 | |
| New Zealand | \$146,479,781 | |
| Rep. of Korea | \$143,215,336 | |
| Other reporters | \$1,287,501,770 | |
| Total Export: \$2,521,272,379 | | |

0303790000 Demás pescados congelados

| Mercado | %Var 08-07 | %Part. 08 | FOB-08 (miles US\$) |
|-------------------|------------|-----------|---------------------|
| Nigeria | 25% | 25% | 4,995.12 |
| China | 1855081% | 10% | 1,959.44 |
| Venezuela | -15% | 9% | 1,709.39 |
| Sudáfrica | -5% | 7% | 1,358.55 |
| Estados Unidos | 108% | 7% | 1,292.18 |
| Federacion Rusia | 212% | 5% | 1,017.04 |
| España | 148% | 5% | 944.92 |
| Mozambique | -- | 3% | 584.03 |
| Colombia | 6% | 2% | 467.10 |
| Otros Paises (50) | -- | 28% | 5,439.82 |

Fuente: SUNAT

| 2007 US\$ / KGR | DIC | NOV | OCT | SEP | AGO | JUL | JUN | MAY | ABR | MAR | FEB | ENE |
|-----------------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|
| KG | 1.73 | 1.69 | 0.85 | 0.74 | 0.77 | 1.24 | 1.06 | 0.93 | 0.59 | 0.56 | 0.65 | 1.47 |

- “0304 Carne de pescado picada”, por un valor de 15,6 millones de euros, se encuentra en la zona de importancia intermedia (zona B, técnica ABC). El producto más importante es: “Demás carne de pescado” (0304900000), por un valor de 13,6 millones de euros. Existen nueve empresas que cubren el 90% de la oferta exportable. En el mercado mundial las importaciones son algo mayores que las exportaciones. Los precios parecen decantarse hacia la baja durante el año 2007. En las exportaciones del año 2008, EE.UU. es el principal mercado con un crecimiento del 26% respecto al año 2007.

0304900000 Demás carne de pescado

| Reporter Title | Trade Value |
|---------------------------------------|-----------------|
| USA | \$2,260,349,816 |
| Germany | \$1,333,468,000 |
| Japan | \$1,313,890,781 |
| United Kingdom | \$1,059,283,947 |
| France | \$746,451,953 |
| Other reporters | \$4,007,988,778 |
| Total Import: \$10,721,433,275 | |
| Reporter Title | Trade Value |
| China | \$2,342,279,397 |
| Iceland | \$562,835,972 |
| Chile | \$530,524,482 |
| Norway | \$439,724,350 |
| USA | \$421,378,713 |
| Other reporters | \$3,079,151,339 |
| Total Export: \$7,375,894,253 | |

| Mercado | %Var 08-07 | %Part. 08 | FOB-08 (miles US\$) |
|------------------|------------|-----------|---------------------|
| Estados Unidos | 26% | 65% | 3,888.40 |
| España | -52% | 14% | 838.67 |
| Francia | 13% | 5% | 299.91 |
| Guadalupe | -61% | 4% | 267.38 |
| Ucrania | -60% | 4% | 234.66 |
| Martinica | -76% | 3% | 165.94 |
| Japón | -33% | 2% | 121.92 |
| Reino Unido | -33% | 1% | 73.66 |
| Alemania | -58% | 1% | 52.71 |
| Otros Paises (4) | -- | 1% | 44.09 |

Fuente: SUNAT

| 2007 US\$ / KGR | ABR | MAR | FEB | ENE |
|-----------------|------|------|------|------|
| KG | 2.27 | 3.46 | 3.99 | 3.04 |

- “0305 Pescado comestible seco, salado y ahumado”, por un valor de 6,7 millones de euros, se encuentra en la zona de importancia intermedia (zona B, técnica ABC). El producto más importante de la partida es: “Demás filetes de pescado secos” (0305309000), por un valor de 6,4 millones de euros. Existen una empresa que cubren el 100% de la oferta exportable. En el mercado mundial del producto se observa que las importaciones son algo mayores que las exportaciones, donde los principales importadores son países de la Unión Europea. La serie indica un crecimiento sostenido de importaciones y exportaciones. Los precios tuvieron variaciones importantes durante el año 2007. En las exportaciones del año 2008, no aparece ningún país europeo.

| Reporter Title | Trade Value | Import Years |
|------------------------------------|---------------|--------------|
| Spain | \$126,689,777 | |
| Italy | \$82,832,226 | |
| USA | \$71,363,311 | |
| Netherlands | \$41,230,584 | |
| Denmark | \$34,731,286 | |
| Other reporters | \$117,904,181 | |
| Total Import: \$474,751,365 | | |
| Reporter Title | Trade Value | Export Years |
| China | \$107,600,688 | |
| Iceland | \$97,044,376 | |
| Denmark | \$61,608,288 | |
| Norway | \$56,084,885 | |
| Canada | \$29,769,390 | |
| Other reporters | \$74,554,940 | |
| Total Export: \$426,662,567 | | |

0305309000 Demás filetes de pescado secos

| Mercado | %Var 08-07 | %Part. 08 | FOB-08 (miles US\$) |
|--------------------|------------|-----------|---------------------|
| Hong Kong | -- | 100% | 3.66 |
| Antillas Holandesa | -- | 0% | 0.01 |

Fuente: SUNAT

| 2007 US\$ / KGR | OCT | MAY | ABR |
|-----------------|------|-------|-------|
| KG | 1.00 | 18.23 | 21.90 |

➤ “0306 Crustáceos”, por un valor de 12,2 millones de euros, se encuentra en la zona de importancia intermedia (zona B, 🌱 técnica ABC). El producto más importante de la partida es: “Langostinos congelados enteros” (0306131100). Existen seis empresas que cubren el 90% de la oferta exportable. El mercado mundial del producto ilustra que las importaciones son mucho mayores que las exportaciones. La serie indica un estancamiento del comercio exterior (no crecen las importaciones ni las exportaciones). Los precios se mantuvieron estables durante el año 2007. En las exportaciones del año 2008, España es el principal mercado con un crecimiento del 71% respecto al año 2007.

0306131100 Langostinos congelados

| Reporter Title | Trade Value | Import Years |
|---------------------------------------|-----------------|--------------|
| USA | \$3,104,173,900 | |
| Japan | \$1,741,793,243 | |
| Spain | \$1,164,631,794 | |
| France | \$603,250,908 | |
| Italy | \$422,526,988 | |
| Other reporters | \$3,132,677,700 | |
| Total Import: \$10,169,054,533 | | |
| Reporter Title | Trade Value | Export Years |
| Thailand | \$1,084,677,273 | |
| Belgium | \$330,344,675 | |
| Denmark | \$299,197,279 | |
| Argentina | \$290,987,697 | |
| Canada | \$274,929,176 | |
| Other reporters | \$1,654,960,953 | |
| Total Export: \$3,935,097,053 | | |

| Mercado | %Var 08-07 | %Part. 08 | FOB-08 (miles US\$) |
|---------------------|------------|-----------|---------------------|
| España | -- | 71% | 5,782.57 |
| Países Bajos | -- | 8% | 664.90 |
| Portugal | -- | 8% | 658.63 |
| Estados Unidos | -- | 7% | 537.25 |
| Italia | -- | 3% | 242.53 |
| Francia | -- | 2% | 186.58 |
| Antillas Holandesas | -- | 0% | 28.10 |
| Lituania | -- | 0% | 6.08 |
| Estonia | -- | 0% | 1.97 |
| Otros Países (1) | -- | 0% | 0.00 |

Fuente: SUNAT

| 2007 (US\$ / KGR) | DIC | NOV | OCT | SEP | A GO | JUL | JUN | MAY | ABR | MAR |
|-------------------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|
| KG | 4.49 | 5.02 | 4.63 | 4.57 | 4.66 | 4.68 | 4.44 | 4.48 | 4.53 | 4.60 |

➤ “0307 Moluscos frescos/congel/salados”, por un valor de 89,9 millones de euros, se encuentra en la zona de importancia alta (zona A, 🌱 técnica ABC). Los productos más importante de la partida son:

“Volandeiras y demás moluscos” (0307290090), por un valor de 20,9 millones de euros, con una empresa que cubre el 93% de la oferta exportable. El mercado mundial del producto muestra que las importaciones son algo mayores que las exportaciones, sin embargo, la serie muestra un estancamiento en el crecimiento del comercio exterior. El mayor importador es EE.UU. y el mayor exportador Japón. Los precios parecen situarse al alza. En el año 2008, el mercado más importante es España, aunque el mismo disminuye en un 62% con relación al 2007.

| Reporter Title | Trade Value | Import Years |
|------------------------------------|---------------|--------------|
| USA | \$204,851,985 | |
| France | \$178,141,420 | |
| China, Hong Kong SAR | \$101,264,184 | |
| Canada | \$41,502,475 | |
| Belgium | \$34,715,119 | |
| Other reporters | \$207,222,341 | |
| Total Import: \$767,697,524 | | |
| Reporter Title | Trade Value | Export Years |
| Japan | \$106,003,091 | |
| Canada | \$90,552,326 | |
| USA | \$68,146,017 | |
| China | \$65,152,442 | |
| United Kingdom | \$58,923,008 | |
| Other reporters | \$223,135,361 | |
| Total Export: \$611,912,245 | | |

0307290090 Volandeiras y demás

| Mercado | %Var 08-07 | %Part. 08 | FOB-08 (miles US\$) |
|---------|------------|-----------|---------------------|
| España | -62% | 87% | 2,298.14 |
| Taiwán | 146% | 9% | 232.80 |
| Vietnam | 111% | 3% | 68.96 |
| Japón | -74% | 1% | 27.62 |
| Italia | -85% | 1% | 16.55 |

Fuente: SUNAT

| 2007 (US\$ / KGR) | ABR | MAR | FEB | ENE |
|-------------------|------|------|------|------|
| KG | 2.74 | 2.80 | 2.58 | 2.10 |

“Demás jibias, globitos, calamares y potas” (0307490000), por un valor de 27,2 millones de euros, con una empresa que cubre el 93% de la oferta exportable. El mercado mundial del producto muestra que las importaciones son mayores que las exportaciones, sin embargo, la serie crece tímidamente en las importaciones mientras que las exportaciones apenas crecen, pueden que surja una demanda insatisfecha. Los mayores importadores son España e Italia y el mayor exportador es Japón. Los precios se mantuvieron estables en el año 2007. En el año 2008, los mercados más importantes son España e Italia, Portugal con un crecimiento en sus compras del 319% respecto al 2007, es un nicho de mercado.

| Reporter Title | Trade Value | Import Years |
|--------------------------------------|---------------|--------------|
| Spain | \$562,387,893 | |
| Italy | \$405,657,448 | |
| Japan | \$279,877,481 | |
| China | \$269,792,851 | |
| USA | \$177,221,796 | |
| Other reporters | \$653,689,433 | |
| Total Import: \$2,348,626,902 | | |
| Reporter Title | Trade Value | Export Years |
| Thailand | \$379,476,064 | |
| China | \$216,705,965 | |
| Spain | \$167,892,230 | |
| Rep. of Korea | \$124,407,018 | |
| South Africa | \$75,116,454 | |
| Other reporters | \$322,884,717 | |
| Total Export: \$1,286,482,448 | | |

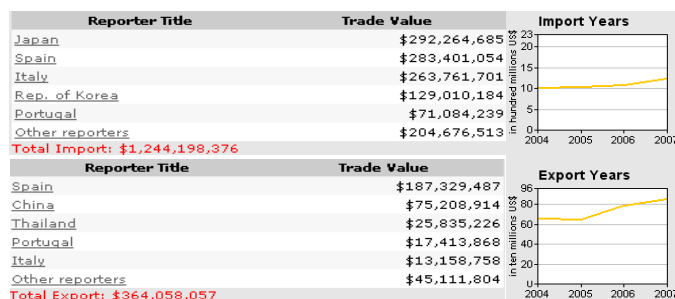
0307490000 Demás jibias, globitos, calamares y potas

| Mercado | %Var 08-07 | %Part. 08 | FOB-08 (miles US\$) |
|-------------------|------------|-----------|---------------------|
| España | 4% | 31% | 32,682.05 |
| Italia | 39% | 14% | 14,384.15 |
| China | 8% | 10% | 10,946.86 |
| Corea del Sur | -16% | 8% | 7,916.82 |
| Japón | -13% | 7% | 7,822.38 |
| Estados Unidos | 102% | 6% | 5,835.24 |
| Federación Rusia | 105% | 4% | 3,873.84 |
| Venezuela | 177% | 3% | 3,375.43 |
| Portugal | 319% | 2% | 1,757.57 |
| Otros Países (51) | -- | 15% | 16,037.25 |

Fuente: SUNAT

| 2007 (US\$ / KGR) | DIC | NOV | OCT | SEP | A GO | JUL | JUN | MAY | ABR | MAR | FEB | ENE |
|-------------------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|
| KG | 0.68 | 0.64 | 0.66 | 0.59 | 0.68 | 0.64 | 0.76 | 0.73 | 0.89 | 0.86 | 0.60 | 0.62 |

“Los demás pulpos, congelados” (0307590000), por un valor de 3,8 millones de euros, con seis empresas que cubren el 86% de la oferta exportable. El mercado mundial del producto muestra que las importaciones son mucho mayores que las exportaciones, sin embargo, la serie crece tanto en importaciones como en exportaciones, pueden que surja una demanda insatisfecha. Los mayores importadores son Japón y España y el mayor exportador es España. Los precios crecieron durante el año 2007. En el año 2008, el mercado más importantes es España e Italia, aunque este último pierde cuota compradora respecto al año 2007.



0307590000 Los demás pulpos, congelados,

| Mercado | %Var 08-07 | %Part. 08 | FOB-08 (miles US\$) |
|------------------|------------|-----------|---------------------|
| España | 22% | 55% | 2,480.46 |
| Italia | -19% | 42% | 1,924.12 |
| Panamá | -82% | 1% | 41.74 |
| Canadá | -34% | 1% | 30.31 |
| Guadalupe | 817% | 1% | 23.59 |
| Costa Rica | -- | 0% | 16.11 |
| Portugal | -- | 0% | 2.69 |
| Estonia | -- | 0% | 2.54 |
| Alemania | -- | 0% | 2.30 |
| Otros Países (9) | -- | 0% | 5.59 |

Fuente: SUNAT

| 2007 (US\$ / KGR) | | | | | | | | | | | | |
|-------------------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|
| | DIC | NOV | OCT | SEP | AGO | JUL | JUN | MAY | ABR | MAR | FEB | ENE |
| KG | 5.03 | 4.01 | 4.22 | 4.37 | 4.25 | 4.21 | 4.06 | 3.93 | 4.08 | 4.12 | 4.20 | 3.92 |

- “7007 Vidrio de seguridad”, fue analizado en la dimensión 3 de las Manufacturas de vidrio. Vuelve a aparecer al estar asociado a la industria, en este caso de componentes para vehículos.
- “3301 Aceites esenciales”, fue analizado en la dimensión 4 de los Alimentos, insumos industriales y productos manufacturados. Vuelve a aparecer al estar asociado por su origen a las materias vegetales y también se les está utilizando como conservadores para alimentos, especialmente cárnicos.

4. Conclusiones y recomendaciones.

A modo de conclusiones y recomendaciones de la investigación desarrollada, se presentan las siguientes:

Sobre la caracterización de las exportaciones peruanas a la Unión Europea

- Las exportaciones peruanas han crecido de forma notable en los últimos años, siguiendo la tendencia *se prevé para el 2009 unas exportaciones de 5.080 millones de euros*, sin tener en cuenta los posibles efectos de la actual crisis financiera mundial.
- *España, Alemania e Italia son los principales mercados actuales* dentro de la Unión Europea. No obstante, y considerando que algunos de estos países reduzcan sus compras del exterior por causa de la crisis, Holanda, Bélgica, Finlandia y Bulgaria se colocan en una posición de singular importancia estratégica.
- *Se debe prestar especial atención a los escenarios estacionales y de tendencia* que pudieran influir en el aumento de pedidos de productos, especialmente si estos tienen dependencia a variables ambientales (calidad de cosechas, desabastecimientos, sequías, entre otras). Durante este tipo de situaciones, las barreras de entrada disminuyen y facilitan el acceso a los canales de distribución europeos.
- La posición que ocupa el Perú en el contexto regional y las relaciones comerciales con la Unión Europea es muy bueno, con tasas de crecimiento sostenibles, ocupando un cuarto lugar real. Desde el punto de vista económico y demográfico, la Unión Europea es un mercado más atractivo para la región sudamericana que otras regiones, los casi 500 millones de habitantes con un PIB per cápita de 23.400 euros lo certifican.
- *Los sectores más representativos de las exportaciones peruanas a la Unión Europea son el de Materias Primas, Alimentos y semimanufacturas*. Sin embargo, la asociación entre exportaciones según los sectores económicos y los países destino dentro de la Unión Europea, se debe estudiar las variaciones dimensionalmente (matriz sectores-países). No hacerlo puede llevar a una interpretación errónea o sesgada, por estudiar sólo las magnitudes totales en cada caso.

- Atendiendo exclusivamente al criterio del valor económico, *las “commodities” exportadas a la Unión Europea fuero agrupadas en tres zonas: A, B y C.* La zona A es la más importante, integrada por 10 productos a los cuales se debe prestar especial atención por su importancia estratégica como generadores de divisas. En la zona “A” figuran minerales y materias primas muy dependientes de las variables coyunturales, sin embargo, las hortalizas destacan del resto por su mayor contenido de valor añadido y pueden tener un papel relevante en el futuro exportador. La zona B es de importancia intermedia, en ella los productos están desarrollando sus mercados y afianzando sus posiciones competitivas. Está compuesto por 34 productos de diversa índole que de aumentar su valor añadido podrían dar el salto a la zona A, estos productos tienen gran importancia para las exportaciones peruanas, dado que sobre ellas se pueden poner en prácticas estrategias de marketing internacional. En la zona C se encuentran 549 productos de escaso valor y diversa naturaleza, integrados principalmente por materias primas, insumos, componentes y partes. El coste marginal que supone exportar estos productos no compensa el valor obtenido, sobre estos productos es preciso centrarse en encontrar nichos de mercado, especializarse paulatinamente e ir aumentando su valor añadido. Una labor verdaderamente titánica atendiendo a la complejidad y peculiaridad de cada uno de ellos.
- Dada la complejidad y naturaleza de nuestras exportaciones, *no resulta apropiado tomar decisiones de actuación atendiendo exclusivamente al análisis descriptivo de las cifras.* Este camino puede llevar a los decisores a centrarse en la cifra monolítica que destaca y no en la información relevante. Por esta razón, se propone la metodología de análisis de las exportaciones, basada en el análisis factorial de las tablas producto-mercado que proporcionan la información relevante.

Sobre los productos-mercado o dimensiones extraídas

- Existe una relación significativa entre los sectores a los que pertenecen los productos peruanos exportados y los países-mercado destino a los que se dirigen en la Unión Europea.
- La cantidad de valor añadido de los productos exportados es una característica determinante para exportar a determinados mercados de la Unión Europea.
- El Perú exporta productos dirigidos a los sectores básicos de alimentación y materia prima del mercado europeo.
- Los mercados destinos dentro de la Unión Europea no han cambiado sustancialmente en los últimos dos años.
- Existe una relación significativa entre los productos peruanos exportados y los mercados destino a los que se dirigen en la Unión Europea.
- Los productos que destacan del total exportado, no han cambiado respecto al año 2006.
- Los productos que destacan del total exportado, pueden agruparse en productos destinados a la alimentación humana y animal además de la industria alimentaria; materias primas con escaso valor añadido; insumos industriales y algunos productos manufacturados de naturaleza variada.
- Los únicos mercados europeos que no han cambiado respecto al año 2006 son Dinamarca y Grecia.
- No se puede afirmar que los productos-mercado se mantengan sin cambios en el tiempo, al menos en el nivel de desagregación estudiado.

Sobre las perspectivas de desarrollo de los productos-mercado más destacados

- Los productos-mercado resultantes de la investigación son los mostrados en la tabla (pag. Siguiende).
- Las dimensiones extraídas representan los productos estratégicos de la oferta exportable peruana a la Unión Europea. Se recomienda centrarse en las dimensiones extraídas y establecer una pauta de actuación conjunta que tenga como objetivo incrementar la presencia de las empresas peruanas en los mercados europeos. Esta presencia deberá ir cambiando de forma a medida que aumente el beneficio potencial a obtenerse en el mercado, la inversión que se está dispuesto a realizar, el grado de control sobre las actividades de marketing y pueden ser: exportación indirecta, exportación directa, exportación concertada, establecimiento de subsidiarias comerciales, establecimiento de subsidiarias de producción.

- Las estrategias recomendadas en cada caso, deben tomarse en cuenta para las actuaciones de las empresas implicadas pero también con el objeto de emplear los recursos promocionales del estado de forma óptima. En lugar de centrarse en una amplia gama de productos o en una gama reducida con valores elevados, establecer una actuación de desarrollo de mercados y/o desarrollo de productos dependiendo de la naturaleza de los productos-mercado que integran las dimensiones propuestas. Sin que ello implique un cambio de la política comercial, sólo se trata de hacerla más eficaz.
- A partir de las actuaciones para cada dimensión para productos nuevos o actuales y para mercados nuevos o actuales, se pueden establecer estrategias más sofisticadas como las estrategias de diversificación de la gama de productos, las estrategias de integración vertical u horizontal, las estrategias en función del ciclo de vida de los productos (mercados en crecimiento, mercados maduros, mercados en declive), entre otras.
- Por último, desde el plano económico-financiero, el Perú afronta la crisis financiera mundial con una política fiscal prudente y unas divisas de 34.000 millones de dólares, superior a su deuda externa. El Fondo Monetario Internacional calcula que Perú crecerá un 7% este 2009, el BID reduce la previsión al 6,5%. Los países de la región cuyas economías suelen estar interrelacionadas parecen encontrarse en una situación más sólida que nunca para afrontar la crisis y sus efectos¹⁹. Cabe suponer que los esfuerzos exportadores que realice el Perú, no se vean mermados desde el frente interno, sólo el frente externo o demanda exterior es la incógnita pendiente de resolver. Dudas que debe eliminarse a través de la investigación de mercados y con el apoyo de tareas de inteligencia comercial.

Productos-mercado resultantes de la investigación

| Productos-mercado | | Productos específicos de referencia | Subpartida | Zona ABC |
|--|---|---|------------|----------|
| Productos Estratégicos (Dimensiones) | Mercados de referencia | | | |
| 1. Aceites y grasas en general | Dinamarca | "Grasas y aceites de pescado" | 1504209000 | B |
| 2. Materias primas con escaso valor añadido y de naturaleza variada | Italia, Polonia | "Demás telas metálicas," | 7314410000 | C |
| | | "Los demás construcciones y partes" | 7308909000 | C |
| | | "Los demás muebles de madera" | 9403600000 | C |
| | | "Pelo fino cardado o peinado" | 5105391000 | B |
| | | "Hilados de lana peinada" | 5107100000 | B |
| | | "Plomo refinado, en bruto" | 78011000 | B |
| | Grecia y Rumanía | "Demás productos vegetales" | 14049000 | C |
| | | "Maíz blanco gigante" | 1005903000 | C |
| 3. Manufacturas de vidrio | Reino Unido, Austria, Irlanda y Francia | "Harina, polvo y «pellets», de pescado" | 2301201100 | A |
| | | "Harina, polvo y «pellets», de pescado" | 2301201100 | A |
| 4. Insumos de la industria de la alimentación | Grecia, Rumanía, Portugal, Hungría y R. Checa | "Fungicidas presentados en otra forma" | 3808202000 | C |
| | | "Los demás insecticidas"(3808500020) | | C |
| | | "Los demás instrumentos, aparatos de control" | 9031809000 | C |
| | | "Termostatos" | 9032100000 | C |
| | Finlandia | "Aceites esenciales de limón" | 3301130000 | C |
| | | "Alcohol etílico sin desnaturalizar" | 2207100000 | B |
| | | "Plata en bruto sin alear" | 7106911000 | B |
| | | "Plata en bruto aleada" | 7106912000 | B |
| | | "Alambre de cobre de aleaciones" | 7408210000 | B |
| | | "Vidrio de seguridad contrachapado" | 7007210000 | C |
| 5. Alimentos, insumos industriales y productos manufacturados | Eslovenia, Portugal, Francia y Resto de U.E. | "Bilis, inc. desecada; glándulas y demás" | 0510001000 | C |
| | | "Cochinilla e insectos similares" | 0511991000 | C |
| | | "Fungicidas presentados en otra forma" | 3808202000 | C |
| | | "Cinc sin alear en bruto" | 7901110000 | B |
| | | "Cinc sin alear" | 7901120000 | B |
| | | "Aleaciones de cinc" | 7901200000 | B |
| | | "Demás hortalizas, frutas y demás" | 2001909000 | B |
| | | "Caballas congeladas" | 0303740000 | B |
| | | "Demás pescados congelados" | 0303790000 | B |
| | | "Demás carne de pescado" | 0304900000 | B |
| | | "Demás filetes de pescado secos" | 0305309000 | B |
| | | "Langostinos congelados enteros" | 0306131100 | B |
| | | "Volandeiras y demás moluscos" | 0307290090 | A |
| | "Demás jibias, globitos, calamares y potas" | 0307490000 | A | |
| | "Los demás pulpos, congelados" | 0307590000 | A | |
| Grecia | "Vidrio de seguridad contrachapado" | 7007210000 | C | |
| | "Aceites esenciales de limón" | 3301130000 | C | |

¹⁹ Las previsiones fueron tomadas del artículo "Perú, listo para el impacto", publicado en el diario El País del 12 de noviembre de 2008.

Principales Fuentes Consultadas

Comisión de Promoción del Perú para la Exportación y el Turismo (PROMPERU)
<http://www.promperu.gob.pe/>

DataComex- Eurostat
<http://datacomex.comercio.es>

Diario El País/ Negocios
<http://www.elpais.com/negocios>

El Sistema Integrado de Información de Comercio Exterior (SIICEX)
<http://www.siicex.gob.pe/>

Instituto Español de Comercio Exterior (ICEX)
<http://www.icex.es>

Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI)
<http://www.inei.gob.pe>

International Trade Centre (ProductMap)
<http://www.p-maps.org/Client/index.aspx>

Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (MINCETUR)
<http://www.mincetur.gob.pe>

Ministerio de Industria, Turismo y Comercio
<http://www.mcx.es/>

Munuera A., J.L. y Rodríguez E., A.I.(1998): Marketing Estratégico, Pirámide, Madrid.

Superintendencia Nacional de Administración Tributaria (SUNAT)
<http://www.sunat.gob.pe/>

The Export Helpdesk
<http://exporthelp.europa.eu/index.html>

The United Nations Commodity Trade Statistics Database (UN Comtrade)
<http://comtrade.un.org/db/help/uReadMeFirst.aspx>

Trade statistics for international business development (TradeMap)
<http://www.trademap.org/>

Anexo 1
Análisis Factorial de Correspondencias de la Matriz Sector- Mercado
Método de Normalización Simétrica

Resumen

| Dimensión | Valor propio | Inercia | Chi-cuadrado | Sig. | Proporción de inercia | | Confianza para el Valor propio | |
|-----------|--------------|---------|--------------|-------------------|-----------------------|-----------|--------------------------------|-------------|
| | | | | | Explicada | Acumulada | Desviación típica | Correlación |
| 1 | ,603 | ,363 | | | ,604 | ,604 | ,000 | ,051 |
| 2 | ,447 | ,200 | | | ,332 | ,937 | ,000 | |
| 3 | ,146 | ,021 | | | ,036 | ,972 | | |
| 4 | ,123 | ,015 | | | ,025 | ,997 | | |
| 5 | ,033 | ,001 | | | ,002 | ,999 | | |
| 6 | ,016 | ,000 | | | ,000 | 1,000 | | |
| 7 | ,014 | ,000 | | | ,000 | 1,000 | | |
| 8 | ,001 | ,000 | | | ,000 | 1,000 | | |
| Total | | ,601 | 2525978,692 | ,000 ^a | 1,000 | 1,000 | | |

a. 88 grados de libertad

Examen de los puntos de fila

| PaísUE | Masa | Puntuación en la dimensión | | Inercia | Contribución | | | | |
|--------------|-------|----------------------------|--------|---------|--|-------|--|------|-------|
| | | 1 | 2 | | De los puntos a la inercia de la dimensión | | De la dimensión a la inercia del punto | | Total |
| | | | | | 1 | 2 | 1 | 2 | |
| España | ,201 | -,657 | ,060 | ,053 | ,144 | ,002 | ,989 | ,006 | ,995 |
| Alemania | ,180 | -,483 | ,314 | ,035 | ,070 | ,040 | ,732 | ,230 | ,962 |
| Italia | ,171 | 1,296 | -,495 | ,194 | ,477 | ,094 | ,893 | ,097 | ,989 |
| Países Bajos | ,117 | ,517 | -,208 | ,024 | ,052 | ,011 | ,781 | ,094 | ,875 |
| Bélgica | ,099 | -,096 | -,440 | ,016 | ,002 | ,043 | ,034 | ,536 | ,570 |
| Finlandia | ,049 | -1,171 | -1,152 | ,071 | ,112 | ,147 | ,572 | ,411 | ,983 |
| Reino Unido | ,049 | ,655 | ,998 | ,046 | ,035 | ,109 | ,273 | ,470 | ,743 |
| Francia | ,041 | ,080 | 1,729 | ,061 | ,000 | ,274 | ,003 | ,897 | ,900 |
| Bulgaria | ,032 | -1,164 | -1,099 | ,043 | ,071 | ,085 | ,596 | ,394 | ,990 |
| Dinamarca | ,019 | -,170 | 1,969 | ,036 | ,001 | ,162 | ,009 | ,907 | ,916 |
| Suecia | ,016 | -,677 | -,046 | ,004 | ,012 | ,000 | ,978 | ,003 | ,982 |
| Resto UE | ,026 | ,747 | ,755 | ,017 | ,024 | ,033 | ,510 | ,387 | ,897 |
| Total activo | 1,000 | | | ,601 | 1,000 | 1,000 | | | |

a. Normalización Simétrica

Examen de los puntos columna

| sector | Masa | Puntuación en la dimensión | | Inercia | Contribución | | | | |
|-------------------------|-------|----------------------------|--------|---------|--|-------|--|------|-------|
| | | 1 | 2 | | De los puntos a la inercia de la dimensión | | De la dimensión a la inercia del punto | | Total |
| | | | | | 1 | 2 | 1 | 2 | |
| Alimentos | ,286 | -,205 | ,956 | ,126 | ,020 | ,585 | ,058 | ,931 | ,989 |
| Productos energéticos | ,000 | -,013 | 1,442 | ,000 | ,000 | ,000 | ,000 | ,122 | ,122 |
| Materias Primas | ,393 | -,720 | -,544 | ,175 | ,338 | ,261 | ,702 | ,297 | ,999 |
| Semimanufacturas | ,270 | 1,172 | -,365 | ,240 | ,616 | ,080 | ,931 | ,067 | ,998 |
| Bienes de equipo | ,009 | ,085 | 1,156 | ,007 | ,000 | ,026 | ,005 | ,722 | ,728 |
| Sector automóvil | ,000 | -,613 | -1,004 | ,000 | ,000 | ,000 | ,068 | ,136 | ,204 |
| B. Cons. Duradero | ,001 | 1,615 | -,634 | ,002 | ,002 | ,001 | ,559 | ,064 | ,623 |
| Manufacturas de consumo | ,035 | ,617 | ,735 | ,030 | ,022 | ,043 | ,273 | ,287 | ,560 |
| Otras mercancías | ,006 | ,342 | ,608 | ,021 | ,001 | ,005 | ,019 | ,044 | ,062 |
| Total activo | 1,000 | | | ,601 | 1,000 | 1,000 | | | |

a. Normalización Simétrica

Anexo 2

Análisis Factorial de Correspondencias de la Matriz Producto- Mercado

Método de Normalización Simétrica

| Resumen | | | | | | | | | | | | |
|-----------|--------------|---------|--------------|-------------------|-----------------------|-----------|--------------------------------|-------------|------|------|------|------|
| Dimensión | Valor propio | Inercia | Chi-cuadrado | Sig. | Proporción de inercia | | Confianza para el Valor propio | | | | | |
| | | | | | Explicada | Acumulada | Desviación típica | Correlación | | | | |
| | | | | | | | | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
| 1 | ,774 | ,599 | | | ,288 | ,288 | ,001 | ,072 | ,023 | ,022 | ,017 | ,006 |
| 2 | ,686 | ,470 | | | ,226 | ,513 | ,000 | | ,078 | ,085 | ,038 | ,055 |
| 3 | ,553 | ,306 | | | ,147 | ,660 | ,000 | | | ,164 | ,108 | ,026 |
| 4 | ,435 | ,190 | | | ,091 | ,751 | ,001 | | | | ,152 | ,102 |
| 5 | ,418 | ,175 | | | ,084 | ,835 | ,001 | | | | | ,309 |
| 6 | ,304 | ,093 | | | ,044 | ,879 | ,001 | | | | | |
| 7 | ,284 | ,081 | | | ,039 | ,918 | | | | | | |
| 8 | ,215 | ,046 | | | ,022 | ,940 | | | | | | |
| 9 | ,196 | ,038 | | | ,018 | ,959 | | | | | | |
| 10 | ,161 | ,026 | | | ,012 | ,971 | | | | | | |
| 11 | ,146 | ,021 | | | ,010 | ,981 | | | | | | |
| 12 | ,116 | ,014 | | | ,007 | ,988 | | | | | | |
| 13 | ,096 | ,009 | | | ,004 | ,992 | | | | | | |
| 14 | ,079 | ,006 | | | ,003 | ,995 | | | | | | |
| 15 | ,076 | ,006 | | | ,003 | ,998 | | | | | | |
| 16 | ,049 | ,002 | | | ,001 | ,999 | | | | | | |
| 17 | ,032 | ,001 | | | ,000 | 1,000 | | | | | | |
| 18 | ,024 | ,001 | | | ,000 | 1,000 | | | | | | |
| 19 | ,007 | ,000 | | | ,000 | 1,000 | | | | | | |
| 20 | ,005 | ,000 | | | ,000 | 1,000 | | | | | | |
| Total | | 2,085 | 8741104,716 | ,000 ^a | 1,000 | 1,000 | | | | | | |

a. 920 grados de libertad

| Examen de los puntos columna | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|------------------------------|-------|----------------------------|--------|---|--------|--------|--------|---------|--|-------|-------|-------|-------|-------|--|------|------|-------|------|------|
| Capítulos Arancel | Masa | Puntuación en la dimensión | | | | | | Inercia | Contribución | | | | | | | | | | | |
| | | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | | De los puntos a la inercia de la dimensión | | | | | | De la dimensión a la inercia del punto | | | | | |
| | | | | | | | | | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
| 03 | ,007 | ,221 | ,205 | | -1,174 | -1,597 | ,830 | ,047 | ,000 | ,002 | ,002 | ,002 | ,199 | ,043 | ,005 | ,023 | ,016 | ,009 | ,744 | ,882 |
| 05 | ,000 | -0,82 | ,491 | | ,715 | -7,89 | -0,990 | ,898 | ,001 | ,000 | ,000 | ,001 | ,004 | ,001 | ,001 | ,044 | ,075 | ,072 | ,485 | ,063 |
| 06 | ,001 | -2,48 | -5,05 | | ,825 | ,804 | ,656 | -1,158 | ,003 | ,000 | ,000 | ,001 | ,001 | ,001 | ,003 | ,014 | ,050 | -1,07 | ,080 | ,051 |
| 07 | ,029 | -0,82 | ,229 | | 1,349 | ,645 | ,197 | -0,207 | ,044 | ,000 | ,002 | ,096 | ,028 | ,003 | ,000 | ,002 | ,024 | ,673 | ,121 | ,011 |
| 08 | ,035 | -1,11 | ,131 | | 1,291 | ,735 | -1,118 | -2,24 | ,052 | ,001 | ,001 | ,014 | ,043 | ,001 | ,006 | ,006 | ,008 | ,610 | ,156 | ,004 |
| 09 | ,060 | -0,04 | ,549 | | ,092 | -7,13 | ,396 | -4,03 | ,063 | ,000 | ,026 | ,001 | ,070 | ,023 | ,032 | ,000 | ,197 | ,004 | ,211 | ,062 |
| 10 | ,001 | -0,77 | ,913 | | ,224 | -7,56 | ,890 | ,003 | ,000 | ,001 | ,000 | ,000 | ,002 | ,000 | ,002 | ,002 | ,237 | ,031 | ,011 | ,125 |
| 12 | ,002 | -1,37 | ,291 | | ,351 | ,117 | -6,19 | -1,07 | ,002 | ,000 | ,000 | ,000 | ,000 | ,000 | ,002 | ,000 | ,014 | ,058 | ,068 | ,006 |
| 13 | ,001 | ,023 | ,211 | | ,180 | -2,44 | -1,124 | ,630 | ,001 | ,000 | ,000 | ,000 | ,000 | ,002 | ,001 | ,000 | ,035 | ,021 | ,030 | ,609 |
| 14 | ,001 | -2,38 | -1,003 | | ,208 | -5,76 | -3,07 | ,580 | ,011 | ,000 | ,002 | ,000 | ,001 | ,000 | ,001 | ,005 | ,076 | ,003 | ,016 | ,004 |
| 15 | ,018 | 6,316 | -5,88 | | -2,48 | ,250 | ,086 | -0,56 | ,570 | ,941 | ,009 | ,002 | ,002 | ,003 | ,000 | ,000 | ,990 | ,008 | ,001 | ,000 |
| 16 | ,006 | -1,13 | ,242 | | ,201 | ,284 | -8,25 | ,719 | ,009 | ,000 | ,000 | ,000 | ,001 | ,009 | ,010 | ,007 | ,027 | ,015 | ,024 | ,192 |
| 18 | ,005 | -0,93 | ,034 | | 1,801 | ,252 | -8,15 | ,235 | ,017 | ,000 | ,000 | ,001 | ,001 | ,008 | ,001 | ,002 | ,000 | ,562 | ,009 | ,087 |
| 20 | ,039 | ,044 | ,597 | | ,437 | ,116 | -1,690 | ,903 | ,076 | ,000 | ,020 | ,013 | ,001 | ,263 | ,103 | ,001 | ,124 | ,054 | ,003 | ,607 |
| 22 | ,004 | -2,70 | -4,33 | | ,835 | 1,359 | ,901 | -1,584 | ,031 | ,000 | ,001 | ,006 | ,019 | ,009 | ,036 | ,008 | ,018 | ,055 | ,114 | ,048 |
| 23 | ,060 | ,074 | ,811 | | ,302 | -2,061 | ,698 | ,381 | ,164 | ,000 | ,058 | ,010 | ,587 | ,070 | ,029 | ,002 | ,165 | ,018 | ,678 | ,075 |
| 25 | ,386 | -1,51 | ,487 | | -6,36 | ,331 | ,110 | -0,27 | ,181 | ,009 | ,139 | ,282 | ,097 | ,011 | ,001 | ,028 | ,362 | ,477 | ,102 | ,011 |
| 28 | ,012 | -1,19 | -0,71 | | ,290 | -3,46 | ,224 | -1,263 | ,011 | ,000 | ,000 | ,002 | ,003 | ,001 | ,063 | ,012 | ,004 | ,049 | ,056 | ,022 |
| 32 | ,005 | ,1570 | -1,37 | | ,703 | -4,21 | -3,19 | ,056 | ,013 | ,016 | ,000 | ,004 | ,002 | ,001 | ,000 | ,744 | ,005 | -1,07 | ,030 | ,017 |
| 33 | ,001 | -1,61 | -0,42 | | 2,413 | 1,372 | 1,398 | -5,52 | ,003 | ,000 | ,000 | ,007 | ,003 | ,003 | ,001 | ,004 | ,000 | ,609 | ,155 | ,155 |
| 38 | ,000 | -1,15 | -0,48 | | ,792 | -1,394 | -1,993 | -5,979 | ,030 | ,000 | ,000 | ,000 | ,002 | ,004 | ,051 | ,000 | ,002 | ,005 | ,012 | ,024 |
| 39 | ,000 | -0,82 | ,534 | | -2,19 | ,896 | -1,111 | 1,222 | ,002 | ,000 | ,000 | ,000 | ,000 | ,001 | ,002 | ,001 | ,053 | ,007 | ,058 | ,141 |
| 41 | ,001 | -1,66 | -1,34 | | ,376 | ,076 | -6,67 | ,990 | ,001 | ,000 | ,000 | ,000 | ,001 | ,003 | ,016 | ,009 | ,058 | ,002 | ,138 | ,222 |
| 44 | ,002 | -0,75 | -1,52 | | -2,31 | ,293 | -4,21 | ,278 | ,006 | ,000 | ,000 | ,000 | ,000 | ,001 | ,000 | ,001 | ,004 | ,008 | ,010 | ,020 |
| 51 | ,007 | -1,04 | -1,578 | | ,342 | -3,53 | ,206 | ,838 | ,019 | ,000 | ,024 | ,001 | ,002 | ,001 | ,015 | ,003 | ,609 | ,023 | ,019 | ,006 |
| 52 | ,003 | -1,66 | -4,34 | | ,005 | -0,54 | ,048 | -0,87 | ,001 | ,000 | ,001 | ,000 | ,000 | ,000 | ,000 | ,055 | ,330 | ,000 | ,003 | ,003 |
| 61 | ,019 | -1,03 | -0,15 | | 1,100 | -3,38 | -8,70 | ,898 | ,030 | ,000 | ,000 | ,042 | ,005 | ,035 | ,030 | ,005 | ,000 | ,432 | ,032 | ,204 |
| 62 | ,000 | -0,06 | ,836 | | 2,280 | ,852 | -1,03 | 1,126 | ,001 | ,000 | ,000 | ,003 | ,000 | ,000 | ,001 | ,000 | ,059 | ,808 | ,067 | ,001 |
| 64 | ,000 | -0,69 | ,332 | | 2,074 | -4,87 | -1,198 | -5,11 | ,009 | ,000 | ,000 | ,002 | ,000 | ,001 | ,000 | ,000 | ,002 | ,075 | ,003 | ,019 |
| 68 | ,000 | -1,14 | -6,29 | | ,480 | -2,70 | -3,00 | ,337 | ,001 | ,000 | ,000 | ,000 | ,000 | ,000 | ,000 | ,005 | ,131 | ,062 | ,015 | ,018 |
| 69 | ,001 | -0,38 | ,048 | | -2,92 | ,797 | ,004 | -7,22 | ,004 | ,000 | ,000 | ,000 | ,001 | ,000 | ,002 | ,000 | ,000 | ,011 | ,062 | ,000 |
| 70 | ,006 | -0,16 | ,491 | | 4,253 | 1,206 | 1,834 | ,844 | ,099 | ,000 | ,002 | ,200 | ,020 | ,049 | ,014 | ,000 | ,010 | ,820 | ,039 | ,087 |
| 71 | ,001 | -2,41 | -2,50 | | ,858 | 1,295 | ,590 | -1,195 | ,006 | ,000 | ,000 | ,001 | ,005 | ,001 | ,006 | ,009 | ,047 | ,143 | ,028 | ,085 |
| 72 | ,001 | 1,863 | -1,74 | | ,447 | ,381 | -4,11 | ,370 | ,003 | ,000 | ,000 | ,000 | ,000 | ,000 | ,000 | ,000 | ,692 | ,005 | ,026 | ,015 |
| 73 | ,165 | -3,12 | -1,645 | | -1,95 | -1,07 | ,189 | -1,49 | ,328 | ,021 | ,652 | ,011 | ,004 | ,014 | ,012 | ,038 | ,836 | ,011 | ,003 | ,008 |
| 74 | ,000 | -1,95 | -2,62 | | 1,390 | 1,229 | 1,024 | -9,96 | ,001 | ,000 | ,000 | ,001 | ,001 | ,001 | ,001 | ,007 | ,012 | ,267 | ,165 | ,110 |
| 78 | ,013 | -3,07 | -1,421 | | -2,10 | -0,29 | -1,40 | ,665 | ,025 | ,002 | ,039 | ,001 | ,000 | ,001 | ,019 | ,038 | ,730 | ,013 | ,000 | ,004 |
| 79 | ,025 | -1,34 | -4,78 | | ,406 | -9,10 | -1,827 | -2,386 | ,104 | ,001 | ,008 | ,008 | ,048 | ,202 | ,473 | ,003 | ,038 | ,022 | ,087 | ,339 |
| 80 | ,038 | -1,59 | ,281 | | 1,336 | ,582 | ,868 | -3,24 | ,070 | ,001 | ,004 | ,124 | ,032 | ,069 | ,013 | ,006 | ,029 | ,538 | ,060 | ,172 |
| 81 | ,006 | -0,94 | -1,17 | | 1,046 | ,880 | ,371 | -6,91 | ,014 | ,000 | ,000 | ,011 | ,010 | ,002 | ,009 | ,003 | ,004 | ,245 | ,137 | ,023 |
| 84 | ,002 | 1,097 | -6,55 | | ,194 | -3,31 | ,105 | -1,90 | ,007 | ,004 | ,001 | ,000 | ,001 | ,000 | ,000 | ,302 | ,096 | ,007 | ,015 | ,001 |
| 85 | ,001 | -1,90 | -2,01 | | ,963 | ,865 | ,629 | -6,90 | ,005 | ,000 | ,000 | ,001 | ,001 | ,001 | ,001 | ,005 | ,005 | ,087 | ,055 | ,028 |
| 90 | ,001 | -0,27 | ,695 | | ,584 | -1,150 | ,788 | -0,41 | ,001 | ,000 | ,000 | ,000 | ,002 | ,001 | ,000 | ,000 | ,156 | ,088 | ,271 | ,122 |
| 94 | ,001 | -2,65 | -1,258 | | -3,22 | -2,54 | -3,22 | ,998 | ,001 | ,000 | ,001 | ,000 | ,000 | ,002 | ,029 | ,575 | ,030 | ,015 | ,023 | ,151 |
| 99 | ,001 | -3,03 | ,723 | | ,856 | ,260 | ,179 | ,772 | ,002 | ,000 | ,001 | ,001 | ,000 | ,000 | ,002 | ,041 | ,205 | ,232 | ,017 | ,008 |
| Resto cap. | ,003 | ,137 | -1,52 | | ,735 | -2,78 | -5,84 | -0,82 | ,003 | ,000 | ,000 | ,003 | ,001 | ,002 | ,000 | ,014 | ,015 | ,292 | ,033 | ,139 |
| Total activo | 1,000 | | | | | | | | 2,085 | 1,000 | 1,000 | 1,000 | 1,000 | 1,000 | 1,000 | | | | | |

a. Normalización Simétrica

| Examen de los puntos de fila | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|------------------------------|------|----------------------------|--------|---|--------|-------|--------|---------|--|------|------|------|------|------|--|------|------|------|------|------|
| Países UE | Masa | Puntuación en la dimensión | | | | | | Inercia | Contribución | | | | | | | | | | | |
| | | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | | De los puntos a la inercia de la dimensión | | | | | | De la dimensión a la inercia del punto | | | | | |
| | | | | | | | | | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
| España | ,202 | -0,51 | ,575 | | -2,24 | -3,57 | -5,48 | ,402 | ,109 | ,001 | ,097 | ,018 | ,059 | ,145 | ,107 | ,004 | ,419 | ,051 | ,102 | ,232 |
| Alemania | ,180 | -0,63 | ,686 | | -1,34 | -8,60 | ,473 | -0,82 | ,140 | ,001 | ,124 | ,006 | ,306 | ,097 | ,004 | ,004 | ,417 | ,013 | ,416 | ,121 |
| Italia | ,172 | -2,98 | -1,582 | | -2,16 | -2,59 | -0,15 | ,300 | ,324 | ,020 | ,626 | ,014 | ,027 | ,000 | ,051 | ,037 | ,959 | ,014 | ,016 | ,000 |
| Países Bajos | ,117 | -2,13 | -3,15 | | -4,77 | ,607 | ,403 | -5,07 | ,105 | ,007 | ,017 | ,048 | ,099 | ,045 | ,099 | ,039 | ,076 | ,141 | ,170 | ,076 |
| Bélgica | ,099 | -0,23 | -1,52 | | -3,64 | ,340 | ,100 | -4,43 | ,041 | ,000 | ,003 | ,024 | ,026 | ,002 | ,064 | ,001 | ,039 | ,178 | ,123 | ,010 |
| Finlandia | ,049 | -1,66 | ,717 | | -1,114 | ,726 | ,264 | -1,08 | ,074 | ,002 | ,037 | ,111 | ,060 | ,008 | ,002 | ,014 | ,237 | ,461 | ,154 | ,020 |
| Reino Unido | ,047 | -0,05 | ,341 | | 2,592 | ,638 | ,902 | ,275 | ,222 | ,000 | ,008 | ,571 | ,044 | ,092 | ,012 | ,000 | ,017 | ,788 | ,038 | ,072 |
| Francia | ,041 | -0,25 | ,396 | | 1,208 | -4,83 | -2,051 | ,447 | ,131 | ,000 | ,008 | ,109 | ,022 | ,414 | ,027 | ,000 | ,027 | ,254 | ,03 | |

Anexo 3

Necesaria diversificación de mercados

Exportaciones peruanas comienzan a virar hacia los países asiáticos
Efecto de recesión en Estados Unidos sería moderado, afirma PromPerú

Por Marienella Ortiz Ramírez

Las exportaciones peruanas en el 2007 crecieron 16,3%, con lo cual llegaron a un monto total de US\$27.588 millones, de acuerdo al reporte de la Comisión de Promoción del Perú para la Exportación y el Turismo (Prom-Perú). Las cifras hablan de una tendencia que no para desde hace 70 meses.

Se suma a esta buena noticia que nuestros mercados de destino se han diversificado y han virado, en gran parte, hacia los países asiáticos (crecieron 43,4%). Esto es favorable en cuanto nuestro principal mercado, Estados Unidos, da muestras de enfrentar una crisis económica de consideración.

China confirmó su segundo lugar con US\$3.041 millones, es decir, 35% más que el año anterior. La minería sigue siendo el motor de la exportación al gigante oriental. En el cuarto lugar se ubica Japón, que escaló varias posiciones y desplazó a Canadá y Chile luego de que nuestras exportaciones en el 2007 crecieran 78%. También nuestras ventas a Corea del Sur (décimo destino) crecieron 61% al exportarse US\$883 millones.

Fuera de la minería, el 26,8% de las exportaciones no tradicionales al continente asiático estuvo centrado en el sector pesquero, en productos como pota, filete de anguila, aleta de tiburón, etc.

NO HAY EFECTO RECESIÓN

Con respecto a Estados Unidos, se registra una caída de 8% en las exportaciones del 2007. Si en el 2006 tenía el 23% de participación de los mercados destino, este año representó el 19%. El director de Prom-Perú, José Quiñones, comentó que en esa caída nada tiene que ver la supuesta etapa de recesión económica en EE.UU. El principal motivo de la caída se debe a que nuestras exportaciones de oro viraron hacia Suiza (tercero en el ranking de destinos). "Además, el total de exportaciones es mayor, es decir, la torta es más grande y el porcentaje que le toca a EE.UU. resulta menor", sostuvo.

Para este año, consideró que la recesión en ese país podría tener un efecto moderado o leve en nuestras exportaciones. "La situación económica de Estados Unidos podría reducir nuestras exportaciones de productos de madera, como puertas, pisos, etc., pero no ocurriría lo mismo con los demás productos no tradicionales, como textiles y alimentos", apuntó.

Viendo el listado por sectores de nuestras exportaciones al país del norte, se observa que hubo en el 2007 una reducción en ventas de maderas y papeles (-18,6%), pieles y cueros (-10,5%) y textiles (-3,6%), entre otros.

Pese a los avances para darle mayor valor agregado a nuestras ventas al exterior, Prom-Perú registra que el 77% del volumen total enviado sigue siendo de exportación tradicional. La minería concentra el 62% del total. El dato alentador es que las exportaciones no tradicionales crecieron 19%, pues se exportaron US\$6.293 millones.

Para este año se espera que continúe la misma tendencia.

CLAVES

- Entre enero y diciembre del 2007 se registraron 6.560 empresas exportadoras, 176 más que en el 2006. De este total, 900 embarcaron productos por más de un millón de dólares, según informó Prom-Perú.
- En ese mismo período, incursionaron 1.508 nuevos exportadores, de los cuales 426 hicieron envíos por un valor superior a US\$50.000.
- Además se exportaron 4.750 partidas arancelarias entre enero y diciembre del 2007, de las cuales 638 sumaron más de un millón de dólares.
- Otro dato interesante dado por Prom-Perú fue que se exportó a 174 mercados, seis de los cuales superaron los US\$1.000 millones y 26 los US\$100 millones. Además, 111 países importaron por encima de US\$1 millón

Fuente: <http://www.elcomercio.com.pe/edicionimpresa/Html/2008-01-31/exportaciones-peruanas-comienzan-virar-hacia-paises-asiaticos.html>

RECENSION BIBLIOGRAFICA

Eduardo MARTÍN PUEBLA, *La reducción del tiempo de trabajo en Francia. Un análisis desde el Derecho*, MTAS, Madrid, 2006 (197 pág.).

*Percy Alarcón Bravo de Rueda

He trabajado en Lima, como operario en una fábrica, durante casi once años seguidos, con una jornada laboral intensiva por turnos de 48 horas a la semana (más el tiempo invertido en los largos desplazamientos); y no sé de dónde saqué tiempo para estudiar la carrera, ni para estar en muchos momentos con mi familia numerosa y los incontables amigos que tenía por todas partes. Había periodos en que todo parecía trabajo, que la vida giraba en torno a él, que ningún tiempo me pertenecía. He vuelto muchas veces a Lima para visitar a mi familia y todo continúa igual, o peor en algunos sectores: ¡Pasen señoras y señores y escojan!

Como afirma el profesor Martín Puebla, es inevitable que junto a la evaluación de los efectos de la reducción del tiempo de trabajo sobre el empleo, se analice también su impacto sobre las condiciones de vida y de trabajo, pues las condiciones de trabajo determinan en gran parte las condiciones de vida –¿acaso no son también condiciones de vida, de vida en el trabajo?–. En esta obra, dividida en tres capítulos y una introducción concisa, pero al mismo tiempo esclarecedora y vivaz, el autor desgrana jurídica y ordenadamente la respectiva legislación y los diversos procesos de negociación que llevaron a cabo las organizaciones sindicales y los empresarios para avanzar en la compleja tarea de reducción del tiempo de trabajo en Francia.

En el capítulo primero (“El proceso de reducción del tiempo de trabajo en Francia”), el autor anota que de las nociones de tiempo de trabajo, que es el tiempo de la prestación laboral, y también de la subordinación y de la sujeción del trabajador al poder empresarial; y de aquella de creación de empleo, que es el proceso a través del cual la población activa desocupada se transforma en población empleada, se desprende

* Profesor Doctor de la Universidad de Salamanca, Departamento de Derecho del Trabajo y Trabajo Social



una cuestión inmediata: cual es la idoneidad de una actuación sobre el tiempo de trabajo, reduciéndolo, para incrementar el empleo o para repartir el trabajo, aunque, sin duda, a lo largo de la historia se ha reivindicado el derecho al descanso, o de que éste es demasiado alienante. Lo que es decir: repartición del trabajo cuando es escaso, la de una reparación cuando es penoso, la de una liberación cuando se sufre trastornos.

Subraya el autor que en Francia, desde la Revolución Industrial, la duración media anual se ha reducido casi a la mitad, pasando de 3.000 horas de trabajo al año a alrededor de 1.600 en la actualidad, por causa de la legislación estatal y la negociación colectiva. Añade que después de la Segunda Guerra Mundial el crecimiento económico y la situación de pleno empleo permiten fraguar un pacto social implícito a tres bandas entre empresarios, trabajadores y los poderes públicos, uno de cuyos elementos básicos –del que la máxima expresión es la construcción del Estado de Bienestar– es el de reparto de las ganancias de la productividad entre trabajadores y empresarios. Pero con la aparición de los primeros síntomas de estancamiento y de desempleo masivo que afectaron a los países industrializados, la lucha contra el temido desempleo va a pasar a ocupar una de las prioridades políticas a comienzos de los años setenta. Por parte empresarial ya se reclamaba un mayor margen de maniobra a la hora de establecer y distribuir el tiempo de trabajo, es decir, mayor flexibilidad laboral, con demandas de modulación, diversificación y anualización de los horarios. Por parte sindical, se veía la cuestión con cierta desconfianza, pues los sindicatos mantenían la demanda de reducir el tiempo de trabajo, pero conservando íntegro el salario. Los poderes públicos, desde ahí, han actuado como mediadores para encontrar un punto medio entre las posibles concesiones recíprocas en materia de duración y flexibilidad del tiempo de trabajo.

Se considera el año 1978 como el del impulso por parte del gobierno a la negociación sectorial para reducir el tiempo de trabajo, junto al compromiso de éste de adecuar la legislación al resultado del proceso negociador. Se apela a la responsabilidad de los sindicatos y patronos, y se evita por parte del gobierno imponer medidas obligatorias y uniformes. El autor realza el carácter novedoso de esta negociación, ya que supone una ruptura con la función tradicional de la negociación colectiva, en la medida en que no se trata de conseguir mejoras para los trabajadores en el marco fijado por una normativa de orden público, sino de modificar el marco legal y de introducir de paso el concepto de “acuerdos derogatorios”, que ponen en cuestión, a la vez, el



concepto de orden público social y las relaciones tradicionales entre la norma legal –que deja de ser norma mínima para pasar a ser norma disponible para la autonomía colectiva– y la norma convencional –que deja de ser norma de mejora para convertirse en norma que “neutraliza” algunos derechos o ventajas consagrados legalmente.

Uno de los momentos importantes, que detalla el autor, sucede cuando el primer ministro Laurent Fabius fija como prioridad el objetivo de la competitividad empresarial y las exigencias derivadas de flexibilidad laboral. En este sentido, a lo largo de 1984 se desarrolla la denominada “negociación de la flexibilidad”, a través de la cual la patronal busca suprimir lo que se consideraban rigideces laborales que actuaban como obstáculos a dicha competitividad empresarial y a la creación de empleo. Se trata de un hecho significativo porque supuso una tentativa de englobar en un proceso negociador único un conjunto de cuestiones que afectan de forma interdependiente a los diversos aspectos de la relación de empleo, tradicionalmente regulados o negociados de forma separada.

Luego el autor da un repaso a las leyes que se fueron sucediendo a partir de ese año. La “Ley Delabarre” provocó cambios significativos en la modulación de la duración del trabajo y de forma derivada en el pago de las horas extraordinarias y la recuperación de las horas perdidas. La “Ley Seguin” perfiló el tiempo de trabajo sobre una base anual. De esta manera, ya sea por acuerdo sectorial extendido o por pacto de empresa, se podía fijar el tiempo de trabajo hasta 44 horas semanales (modulación “tipo I”), o 48 horas (modulación “tipo II”, trabajando pues menos horas en otras semanas para compensar). Apunta que el cambio de mayoría parlamentaria en 1993 significó un relanzamiento en la política de empleo, en tanto que se aprobó una ley [“compleja”] con el objetivo claro de actuar sobre el empleo a través de la flexibilización del trabajo y del coste salarial. La ley aportaba, por un lado, una nueva fórmula (modulación “tipo III”), la cual permitía la posibilidad de anualizar el tiempo de trabajo que, a diferencia de los tipos I y II, debía ir acompañada de una contrapartida en términos de reducción de tiempo de trabajo. Por otro, la ley establecía un sistema de incentivos a la reducción negociada del tiempo de trabajo consistente en una disminución de las cargas sociales de las empresas por un periodo de tres años si el acuerdo de anualización suponía una reducción de jornada dentro de ciertos límites: 15 por cien de la jornada anual inicial.



Explica asimismo las variables económicas determinantes del éxito en términos de empleo de la reducción del tiempo de trabajo, que son la productividad del capital, que en gran parte está determinada por la duración del tiempo de utilización de los equipamientos productivos; la productividad del trabajo, en la que tiene un papel decisivo la existencia o no de compensación salarial y, en su caso, el nivel de la misma; la financiación de las Administraciones Públicas y la armonización internacional. Afirma que en estas variables se ponen en juego muchos factores, entre los más importantes, los efectos sobre la demanda, los costes de producción; por tanto, sobre la rentabilidad y el precio de los productos. A la vez que la reducción horaria incide sobre la productividad en el trabajo, esto es, reducción de fatiga, disminución de errores y accidentes de trabajo, intensificación del trabajo, etc.

El autor destaca que el gobierno que surgió de las urnas en 1997 plantea la necesidad de impulsar una política de empleo activa. Así, el Primer Ministro traza ante el Parlamento la reducción a 35 horas de la duración legal del trabajo en el horizonte temporal del final de la legislación –primavera de 2002–, a través de la negociación a nivel de empresa y, en su caso, en los diferentes sectores de actividad. Constituye un método original, pues combina legislación y negociación para solucionar el impasse no superado de las distintas iniciativas dadas hasta ese momento. Antes, el nudo gordiano se enfocaba desde el punto de vista de la responsabilidad de los interlocutores sociales, ahora se intentaba desatarlo poniendo en marcha lo que se ha calificado como un motor legislativo a dos tiempos, lo que permite a su vez diferenciar tres momentos o fases: el primero, de impulso general de todo el proceso que corresponde a la ley; un segundo, en que el protagonismo pasaría a la negociación, donde dichos interlocutores deberían negociar acuerdos estableciendo las modalidades concretas de aplicación de la reducción del tiempo de trabajo más adaptado a sus características y necesidades concretas; y al fin un tercero, en el que los poderes públicos completarían la dinámica de dos formas: adaptando la legislación a los compromisos expresados en la negociación anterior, o sea aprovechando las enseñanzas del proceso de negociación para establecer una norma definitiva y estable en la materia; y estableciéndola en las empresas y sectores en los que no se hubiera alcanzado un acuerdo.

Otro hecho importante, como subraya el autor, ocurre en 1998 con la aprobación de la Ley nº 98-461, de “Orientación e incitación a la reducción del tiempo de trabajo



(LOIRTT), sobre todo en el nivel de empresa, porque se entendió que la negociación debía efectuarse en el nivel más descentralizado posible si se desea que tenga efectos beneficiosos sobre el empleo. La faceta de orientación se expresa básicamente en la fijación del objetivo final que debía alcanzarse, consistente en reducir la duración legal del trabajo de 39 a 35 horas en la fecha de entrada en vigor de la nueva norma –1 de enero de 2000 para las empresas de más de 20 trabajadores–, y dos años después para las restantes. La otra faceta de la ley, la de incitación o fomento se traduce en un mecanismo de impulso a la negociación y en la previsión de ciertas facilidades para la consecución de acuerdos. El mecanismo de impulso a la negociación consiste en la previsión de un sistema de ayudas financieras a las empresas que acepten negociar un acuerdo de reducción anticipada del tiempo de trabajo.

En este sentido, la Ley nº 2000-37, relativa a la reducción negociada del tiempo de trabajo (LRNTT), confirmaría el objetivo de reducción del tiempo de trabajo inscrito en la ley anterior, esto es, fijación de la duración legal del trabajo en 35 horas semanales en las fechas previstas. Esta ley prevé un dispositivo de ayudas estructurales y una reducción de las cotizaciones sociales aplicable a los salarios medios y bajos (aunque con el fin de simplificar el dispositivo ambas ayudas se fusionaron en un baremo único). La condición básica para beneficiarse de las ayudas económicas consiste en la conclusión de un acuerdo que establezca la duración colectiva del trabajo en 35 horas semanales o en 1600 anuales, acompañado de un compromiso de creación o mantenimiento de empleos.

En el segundo capítulo (“El impacto en el Derecho del Trabajo), el autor señala de entrada que todo intento de reducir el tiempo de trabajo se enfrenta a un problema previo: la medida del tiempo dedicado al trabajo, pero teniendo en cuenta siempre el tiempo de trabajo efectivo. Como no tenían en Francia una norma al respecto, según una línea jurisprudencial consolidada el tiempo de trabajo efectivo es el tiempo durante el que el trabajador está a disposición del empresario y debe obedecer sus órdenes sin poder dedicarse libremente a sus ocupaciones personales. Hecho muy contrario a la obligación del trabajador de permanecer en su domicilio, o en un lugar próximo a éste, con el objetivo de responder a las llamadas para efectuar un trabajo al servicio de la empresa (*astreinte*), obligación que debe generar la percepción de una remuneración.



Sostiene que la ley 2000-47 extraía las consecuencias lógicas del mecanismo de la anualización del tiempo de trabajo, suprimiendo la referencia al módulo semanal, contribuyendo de pasada a solucionar ciertos problemas de cómputo y aportando “el mérito de la simplicidad”. En el plano formal también se exige que se establezca el programa indicativo del reparto del tiempo de trabajo para que el trabajador pueda programar en cierto modo su vida. Dicho programa indicativo debe fijar las fechas correspondientes a los periodos de alta y de baja actividad a los largo del año, los criterios conforme a los cuales se establece el programa para cada uno de los servicios y talleres afectados por la modulación y organizar en su caso los calendarios individualizados de actividad de los trabajadores.

Afirma también el autor que entre tiempo de trabajo y salario existe una correspondencia que no se puede obviar. El salario remunera con carácter general el trabajo prestado durante un cierto tiempo, de ahí que cuando se presta un trabajo a jornada reducida –por ejemplo a tiempo parcial– el salario se reduzca de forma proporcional. La incidencia de la duración legal del tiempo de trabajo sobre el salario estuvo, como es lógico, en el centro de las discusiones que acompañaron el debate y la aplicación de las leyes de reducción del tiempo de trabajo. Y, sin embargo, ambas normas trataron el asunto con extrema modestia, con un minimalismo calculado para dejar un amplio espacio a la negociación. En efecto, la incidencia de la reducción del tiempo de trabajo sobre el salario plantea importantes problemas jurídicos. En el plano individual, una corriente jurisprudencial revalorizaba el carácter contractual del salario, señalando que la “remuneración contractual del trabajador” y el “modo de remuneración” del mismo son elementos esenciales del contrato de trabajo que no pueden ser modificados, ni de forma mínima, sin su consentimiento. Ello significa que el trabajador podría prevalerse de su contrato para rechazar o resistirse a todo intento convencional que atentara de una forma u otra contra el salario que venía percibiendo, complicando de entrada cualquier acuerdo “negativo” sobre su salario. Para hacer frente a cualquier efecto inesperado de la ley y minimizar el riesgo de contestación individual de la misma, el legislador ha tratado de blindar jurídicamente la operación de reducción del tiempo de trabajo a través de dos cláusulas de *securisation juridique* –art. 30 LRNTT–. Conforme a las cuales la mera reducción de la duración del número de horas estipulado en el contrato de trabajo no constituye una modificación del mismo; y la segunda cláusula establece que si un trabajador, o un grupo de trabajadores, rechaza



dicha reducción horaria su despido se convierte en un despido individual, esto es, sin las garantías materiales y procedimentales inherentes al despido por causa económica.

Así también, el proceso de reducción del tiempo de trabajo ha supuesto, entre otros efectos colaterales, una auténtica revolución en el derecho de la negociación colectiva, motivados por el protagonismo que se ha querido otorgar a los agentes sociales en la aplicación de la reducción del tiempo de trabajo. Los cambios han afectado principalmente a la exigencia de mayoría para la válida conclusión de los convenios y acuerdos de reducción del tiempo de trabajo como presupuesto para el acceso a la reducción de cotizaciones sociales; a la posibilidad de someter los acuerdos a consulta de trabajadores –a través del cual, a falta de un acuerdo de mayorías sindicales, se considera la votación mayoritaria de los propios trabajadores, lo que constituye además un factor de legitimación del acuerdo–; y a la utilización de la técnica del mandato para la negociación en ausencia de delegados sindicales –algo novedoso en el Derecho francés, cuya esencia es que si no existiese un delegado sindical, algún trabajador podría recibir el mandato expreso de un sindicato más representativo para negociar, facilitando con ello la negociación y conclusión de acuerdos en aquellas pequeñas y medianas empresas donde no llega todavía el sindicalismo francés.

Hay tres aspectos en los que el autor incide luego. Con respecto a los cuadros, afirma que la reducción del tiempo de trabajo plantea problemas específicos: ¿Cómo reducir la jornada laboral de trabajadores que se caracterizan tradicionalmente por no computar su tiempo de trabajo y para los que la disponibilidad horaria ha pasado a constituir un elemento de identidad profesional? Para ellos, pues, no es tanto un problema jurídico, sino organizativo o de motivación psicológica. La LRNTT distinguió tres tipos de cuadros, a) los “cuadros dirigentes” (altas responsabilidades, independencia en el empleo de su tiempo y decisiones autónomas. No sujetos a la normativa); b) los “cuadros integrados” (a un departamento o taller. Sujetos a la normativa); y c) el resto, esto es, los que no pertenecen a ninguna de las categorías anteriores. Para los dos grupos últimos la ley fija el mecanismo de alcanzar un acuerdo individual de *forfait*, expresado en horas o en días, que puede efectuarse sobre una base semanal, mensual o anual.

Por su parte, el trabajo a tiempo parcial ha sido uno de los instrumentos privilegiados de la política de empleo desde inicios de los años noventa. La LOIRTT, al



fijar una nueva duración legal del trabajo a partir del 1 de enero del 2000, incidió sobre la noción misma del trabajo a tiempo parcial puesto que se modificó el elemento de referencia para el cálculo de la duración colectiva del trabajo en la empresa; entre otras cosas, se concretó la introducción de medidas que dificultaban ciertas prácticas particularmente perturbadoras para la vida de los trabajadores afectados, favoreciendo la negociación sectorial sobre tales aspectos (especialmente sobre las horas complementarias máximas), lo que debería limitar aquella flexibilidad considerada nociva en la materia y contribuir a alimentar la negociación sectorial. La LRNTT introdujo un cambio de rumbo más radical, dado que este tipo de trabajo dejaba de ser considerado un instrumento al servicio de la política de empleo, a diferencia de la reducción colectiva del tiempo de trabajo (se suprimieron las ayudas a las empresas). Una segunda línea de reforma de la ley es el incremento de la función reguladora de la negociación colectiva, para dirigirla a “organizar un auténtico derecho del trabajador a tiempo parcial”. Y una tercera directriz está constituida por la voluntad de reforzar las garantías individuales del trabajador, esto es, que la nueva normativa trata de asegurar una mayor previsibilidad a los trabajadores para permitirles así conciliar mejor la vida personal y la vida laboral o, en su caso, compatibilizar dos empleos a tiempo parcial. El resultado obtenido quita al contrato a tiempo parcial una gran parte de interés para el empresario, que hubiera querido convertirlo en instrumento de flexibilidad.

Finalmente, la LOIRTT no recogió disposiciones específicas relativas a la formación profesional, contentándose con una llamada específica a la negociación colectiva para que abordara este aspecto conjuntamente con la reducción del tiempo de trabajo. Por su parte, la LRNTT introdujo el deber del empresario de asegurar la adaptación de los trabajadores a la evolución de sus empleos, lo que implica en realidad la imposición de un deber de formación a cargo del empresario, en la medida en que la formación es el instrumento esencial para conseguir la adaptación del trabajador a las nuevas técnicas de producción o a la nueva forma de realizar su actividad profesional. Si la formación tiene lugar durante el tiempo de trabajo el trabajador mantiene el salario, con lo cual el tiempo de formación se asimila a tiempo de trabajo. Si se desarrolla fuera de él, el trabajador tiene derecho a una prestación de formación en la cuantía del 50 por 100 de la remuneración neta de referencia. Tanto el montante de esta prestación, como los gastos de formación corresponden al empresario y son imputables a su participación al desarrollo de la formación profesional continua.



En el capítulo tercero (“La política de reducción del tiempo de trabajo: sus efectos y su revisión”), el autor analiza los efectos del proceso. Señala que el objetivo principal de la política de reducción del tiempo de trabajo era la creación de empleo; objetivo macroeconómico que se correspondería con la prioridad política convenida hacia éste. Al lado de este objetivo, y de forma complementaria o subordinada a él, se colocaron otros como el aumento del tiempo libre y de la calidad de vida de los trabajadores, el impulso a la negociación colectiva en la empresa en los aspectos vinculados a la organización del trabajo o la introducción de mecanismos de flexibilidad laboral, etc. Pero resultaba claro que el éxito o el fracaso de la política de reducción del tiempo de trabajo se iba a dirimir en el terreno del empleo; que iba a depender sustancialmente, en definitiva, de si servía o no para crear, o repartir, empleo.

Transcurridos cinco años desde la aprobación de la ley de reducción negociada del tiempo de trabajo (LRNTT) –enero de 2000– y cuando las empresas que concentran la mayor parte de la población asalariada en Francia, las de más de 20 trabajadores, han aplicado la reducción de la duración colectiva del trabajo a 35 horas, diferentes estudios económicos coinciden en afirmar que la apuesta por el reparto del trabajo ha sido un éxito. Las empresas han aumentado sus plantillas de acuerdo a los compromisos asumidos en los pactos, pero al mismo tiempo se han generalizado mecanismos de flexibilidad horaria, como la modulación de la jornada de trabajo o la variabilidad de horarios, o se ha procedido a una reorganización del trabajo que ha supuesto una intensificación y un aumento de la carga de éste; lo que ha determinado en ciertos colectivos de trabajadores una sensación de degradación de las condiciones de trabajo. Ello unido al hecho de que las modalidades de reducción del tiempo de trabajo no han sido las mismas para todos –en algunos casos se ha reducido la jornada diaria, en otros la reducción se ha traducido en la concesión de días de descanso adicionales o en un aumento del periodo vacacional– ha dado como resultado una valoración dispar de la medida, con apreciaciones diversas en función del perfil de los trabajadores: es tanto más positiva cuanto más elevada es la categoría –es el caso de los cuadros y las profesiones intermedias–, o del sexo –más positiva en las mujeres que en los varones.

Se estima por parte del Ministerio de Empleo en 350.000 el número de empleos creado por las leyes de reducción del tiempo de trabajo dadas entre 1998 y 2000, aunque con ciertos matices, puesto que algunas empresas que se acogieron a las ayudas legales



iban a aumentar igual su plantilla sin la ley, pero aprovecharon la coyuntura para su propio beneficio. El proceso, de cualquier modo, ha hecho que se haya incrementado la flexibilidad en la organización del trabajo –se trabaja menos tiempo, pero se trabaja de forma más flexible–. Se han extendido los mecanismos de modulación de horarios y ha aumentado el tiempo de actividad de las empresas y, por tanto, la utilización de los equipamientos productivos, lo cual supone más productividad. Por otra parte, se han aceptado sacrificios salariales por parte de los trabajadores, intercambiando así la moderación en la progresión del poder de compra por la creación de empleo.

A su vez, la reducción del tiempo de trabajo ha implicado cambios en la gestión empresarial. En primer término, se ha incrementado la carga de trabajo, esto es, los trabajadores trabajan menos tiempo en el taller o en la oficina, pero durante ese tiempo de permanencia en la empresa trabajan de forma más intensa debido a la supresión de pequeños descansos, pausas y tiempos muertos que existían. En segundo término, se ha acelerado la automatización en determinados procesos productivos (sustitución de trabajo humano por la máquina); y finalmente, se han suprimido o externalizado ciertas actividades de dudosa rentabilidad. Se trataba sobre todo de crear empleo sin dañar la capacidad de competir de las empresas; sin embargo, no puede desconocerse que toda medida de reducción de la duración del trabajo tiene efectos beneficiosos sobre la calidad de vida (se trabaja menos y se dispone por tanto de más tiempo libre que pueda dedicarse a otras actividades: al ocio, a la familia, al estudio y la formación, etc. Se trabaja menos para vivir más). Según una encuesta de 2001, las 35 horas semanales de trabajo se valoraron así: 59 por 100 ha manifestado que su vida ha mejorado; 13 por 100 se ha degradado y 28 por 100 sin influencia ninguna, lo que significa satisfacción de la gran mayoría.

A pesar de los resultados, se han dado ciertos “asaltos” a la política de reducción del tiempo de trabajo. El primero, la ley Fillon, de 17 de enero de 2003. Con Chirac reelegido y con mayoría parlamentaria, la nueva consigna de “libertad de trabajar más para ganar más” sustituye al objetivo de reducción del tiempo de trabajo. Ante la imposibilidad de derogar pura y simplemente la normativa anterior, el flanco elegido para atacar las 35 horas fue el tratamiento de las horas extraordinarias. El régimen jurídico de estas horas permite a los empresarios un atajo por el que pueden evitar la aplicación de un horario colectivo de 35 horas semanales. Se trata del contingente anual



o número máximo de horas extraordinarias que pueden realizarse sin autorización previa del inspector de trabajo y del coste de los mismos. Si el contingente es generoso y al mismo tiempo el coste es reducido, las empresas tienen a su disposición un instrumento para ampliar de forma sistemática el horario de trabajo normal u “ordinario”. Esta ley de 2003 invierte el orden de preferencia, pues frente a la prioridad otorgada anteriormente a la compensación de las horas extraordinarias con periodos de descanso, la nueva normativa opta por contemplar en primer lugar el abono en metálico, pero sin llegar al extremo de descartar por completo la otra posibilidad.

El segundo asalto, la ley Borloo, de 31 de marzo, trajo lo siguiente: “el trabajador que lo desee puede, de acuerdo con su empresario, prolongar su jornada más allá del contingente de horas extraordinarias”. La expresión “*heures choisies*” remite a la libertad de elección personal, así, se trataría, si aceptamos la literalidad de la norma, de potenciar la libertad de la persona en un ámbito –la empresa– y en un aspecto –el tiempo de trabajo– hasta ahora fuertemente limitado por la ley, que fijaba tiempos máximos, descansos mínimos, topes, recargos, etc. Este nuevo tiempo de trabajo se califica de “elegido” porque el trabajador lo realiza libremente, esto es, que el empresario no puede imponer su realización, pero el trabajador tampoco puede exigirlo; en definitiva, se requiere el acuerdo de ambas partes. Pero cabe pensar que será siempre el empresario el que tome la iniciativa ofreciendo su realización al trabajador, el que en algunos casos se verá forzado a aceptar por la amenaza de un despido o una deslocalización. Así, la frase “trabajar más para ganar más” debería completarse con “cuando el empresario lo decida”, restando con ello el aire de libertad personal del trabajador que la ley intentaba vender. ¿Qué lugar ocupa el objetivo empleo en este esquema? En cualquier caso, sólo el tiempo y el uso que de ellas hagan trabajadores y empresarios, sindicatos y asociaciones empresariales, confirmará si estas reformas suponen realmente el tiro de gracia de las “35 horas”, como presagiaba su máximo artífice, o se trata únicamente de un cambio de orientación de la política laboral con efectos limitados en la vida de las empresas y de los trabajadores.

Esta es una obra realmente oportuna, y a la vez singular, que descubre milimétricamente todos los entresijos que envolvieron -y quizá que envolverían de similar manera si se tratara de otro país- la gran tarea de reducir la jornada semanal a 35 horas en la vecina Francia. La reflexión sobre distintas experiencias, o la comparación



con otros ordenamientos nunca han venido mal en el Derecho, y menos en este caso, dado que estamos ante una cuestión de innegable actualidad en Europa.

Ha pasado mucho tiempo desde que vi por primera vez al profesor Eduardo Martín Puebla, y desde que he ido conociendo a Eduardo el tiempo se ha multiplicado exponencialmente; además de que he aprendido que la amistad es tremendamente sencilla y asimismo tan poderosa como el propio tiempo, que lo puede todo.

