

LA POLÍTICA COMERCIAL EUROPEA Y EL ACUERDO COMERCIAL UNIÓN EUROPEA - PERÚ



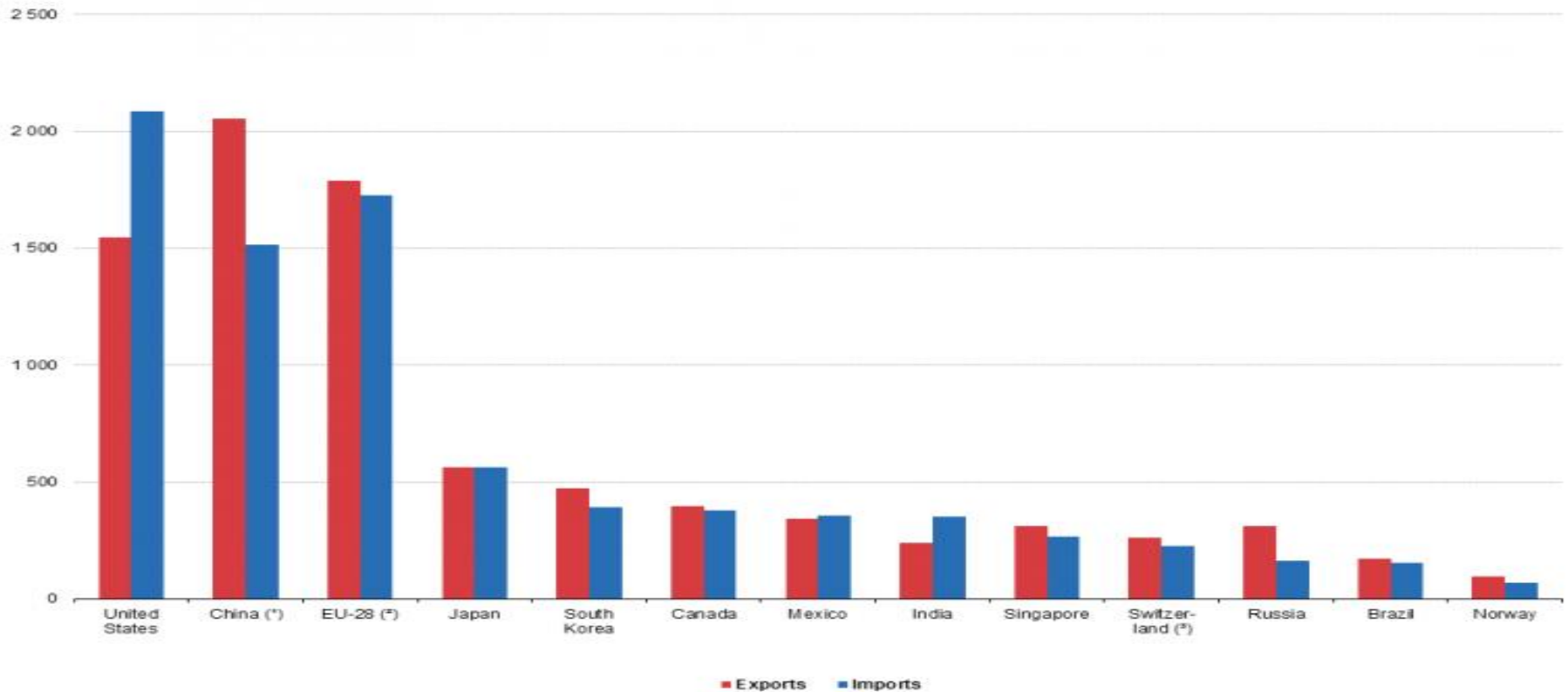
Ilias TSILEKAS

Oficial de Comercio Exterior y de Economía
Delegación de la Unión Europea en Perú

28 de septiembre 2017

La UE en el comercio mundial

Principales actores del comercio internacional de mercancías, 2015
(miles de millones de euros)



Note: ranked on the sum of exports and imports.

(*) Excluding Hong Kong.

(*) External trade flows with extra EU-28.

(*) Including Liechtenstein.

Source: Eurostat (online data codes: ext_it_introle and ext_it_intercc)

Política comercial de la UE: Objetivos generales

Por ser la mayor entidad comercial mundial,

Por estar muy integrada en la economía global,

Por necesidad de las empresas y para bienestar de consumidores,

→ la UE tiene fuerte interés en:

- Mercados abiertos
- Marcos regulatorios universales y claros



Objetivos generales:

- Acceso a Importaciones (precio, calidad, diversidad)
 - Acceso a mercados de bienes, servicios, inversión directa, compras públicas
- competitividad

UE: Mercado único y Política comercial común

- Integración económica europea
 - **libre circulación** bienes, servicios, capitales, personas;
 - **políticas comunes**: transferencia de competencias.
- Integración comercial elemento básico de integración UE: Eliminación fronteras internas + frontera externa común.

Mercado único → una vez importado en un país, un producto puede circular en toda la UE.

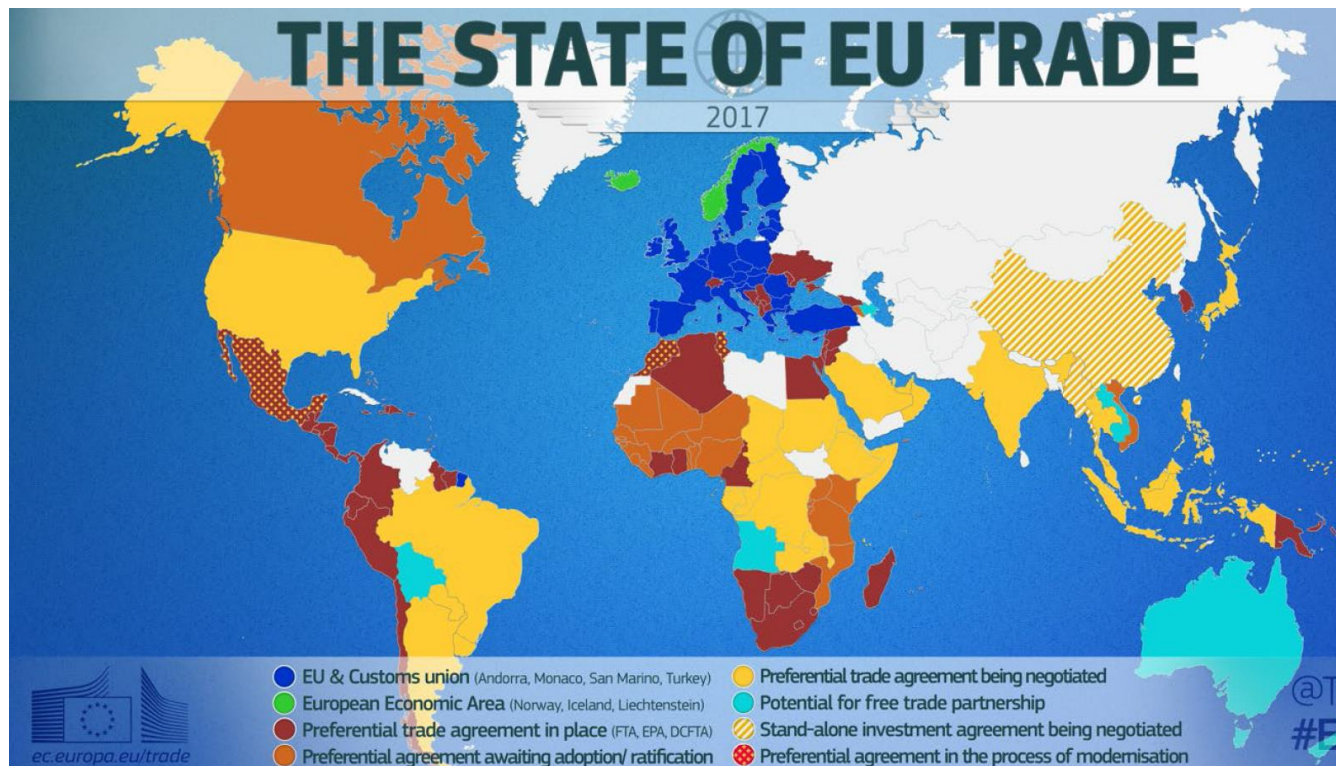
Requisitos de acceso armonizados o equivalentes.

- Política comercial es **competencia exclusiva** de la UE,
 - *Tratado con UE = Tratado con los 28 países.*
- *Promoción comercial es competencia nacional de cada uno de los 28 Estados miembros.*



European
Commission

Acuerdos de la UE, América Latina y el mundo



Acuerdos comerciales UE – AL

UE busca acuerdos con todos:

- apertura recíproca mercados
- reglas comunes claras
- amplia cobertura
- compatible y adicional OMC

UE prefiere (donde es posible):

- acuerdos de asociación
(comercio + diálogo político + cooperación)
- acuerdos sub-regionales para apoyar integración

UE – AL: Objetivos económicos complementarios...

... pero no siempre estrategias convergentes



Acuerdo Comercial UE-EC-COL-PE

Objetivos

- Estrategia compartida de apertura comercial, esencial para negociar el acuerdo y ahora para implementarlo.
- Objetivo común de expansión del comercio y la inversión
→ impulso a crecimiento económico y creación de empleos.
Para Perú : diversificar mercados y productos, atraer IED.
- Tres tipos de instrumentos:
Reducir barreras → mejorar acceso a mercados;
Reglas comunes → facilitar comercio e inversión;
Marco institucional y jurídico → garantizar implementación.
- → Relación transparente, predecible, segura.
- Acuerdo abierto a demás países andinos (Acuerdo con Ecuador entró en vigor en 2017. Posible Bolivia en el futuro).



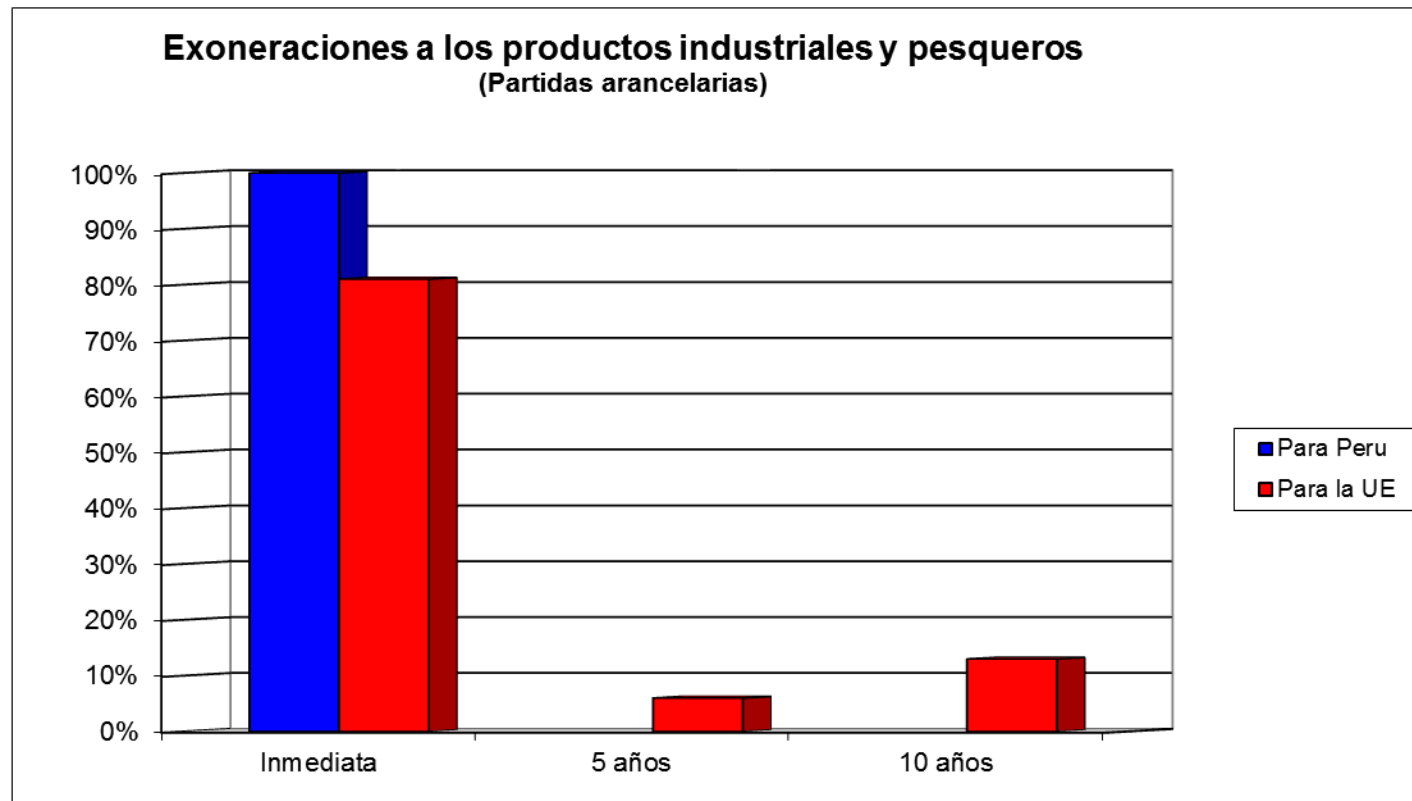
Acuerdo Comercial - Contenido

- Es un TLC muy amplio: cubre casi todos los temas comerciales o relacionados.
- Mercancías:
 - elimina o reduce aranceles mejorando preferencias SGP+ (SGP+ expiró al final del año 2015).
 - reglamenta temas no arancelarios: aduanas y reglas de origen, defensa comercial, normas técnicas, MSF.
- Otros mercados (servicios, inversiones y compras públicas): extiende y garantiza acceso a mercados y trato nacional.
- Reglas de propiedad intelectual y de competencia.
- Derechos laborales y protección de medio ambiente.
- Cooperación, instituciones, solución de controversias.



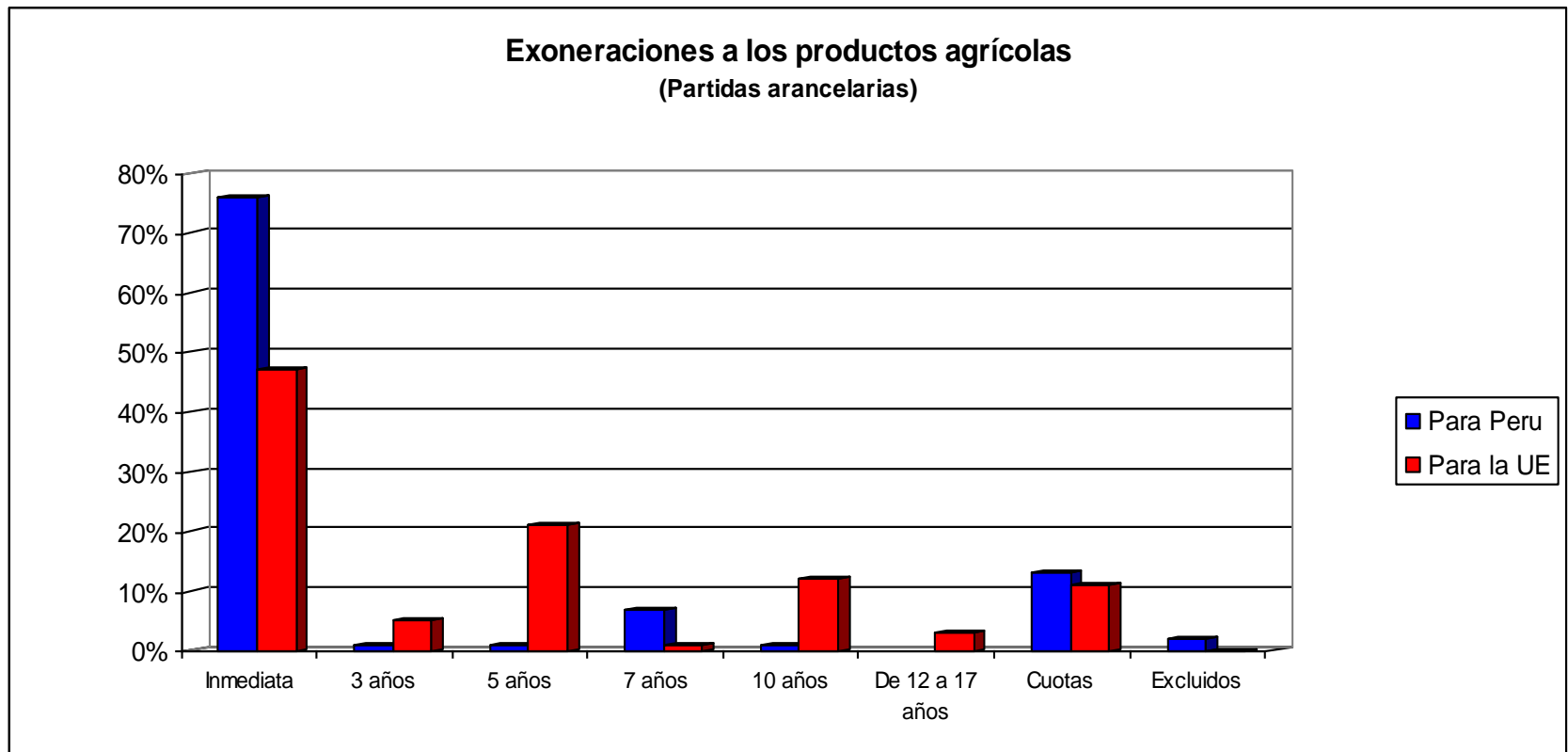
Liberalización arancelaria – Productos Industriales y Pesqueros

- Eliminación de todos los aranceles en industria y pesca, inmediata en UE y gradual en Perú.



Liberalización arancelaria – Productos Agrícolas

- Eliminación parcial, gradual y asimétrica de los aranceles en agricultura (hasta 90% en 10 años).

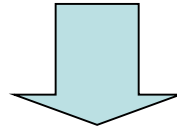


Servicios, Inversiones y Compras públicas

- **Objetivo:** Garantizar acceso a mercados y trato nacional para servicios, inversión directa y compras públicas.
- Liberaliza acceso a **mercados de servicios**, en un máximo de sectores y en todas las formas de comercio – incluye presencia temporal de personas.
- Facilita **inversión extranjera directa** y garantiza estabilidad y seguridad jurídica para inversores.
- Abre acceso a **compras públicas** a todos los niveles (central y autoridades locales).



Propiedad intelectual



Equilibrio entre protección de los derechos de titulares y protección de los intereses del público

- **Objetivo:** proteger los derechos de PI para fomentar creación, invención e innovación, y garantizar acceso de todos a información, tecnología y productos.
- Intereses diferentes de países según niveles de desarrollo.
- Cubre patentes, marcas, diseño industrial, copyright, indicaciones geográficas, conocimientos tradicionales.



Qué hacemos ahora?

- TLC entró en vigencia en marzo 2013 con Perú, en agosto 2013 con Colombia y enero 2017 con Ecuador. Qué nos queda por hacer?
- El TLC no crea comercio ni riquezas, solo crea oportunidades.
- Instituciones públicas deben cumplir los compromisos, explicar los mecanismos y oportunidades, apoyar a empresas (información, capacitación, etc.).
- De los actores económicos depende el aprovechamiento de las oportunidades:
 - convertir el texto del Acuerdo en negocios concretos.

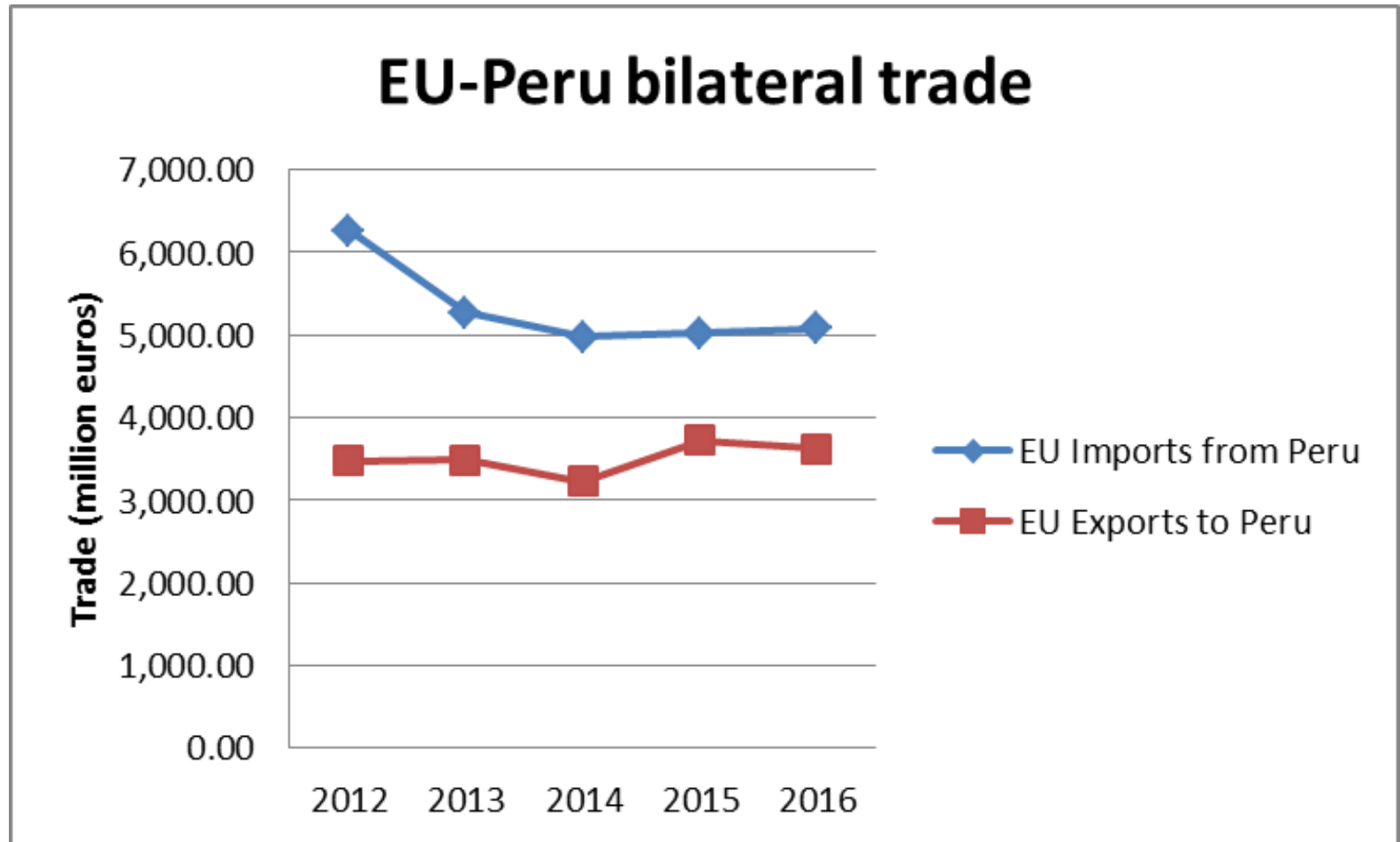


Acuerdo Comercial UE – Perú: funcionamiento

- 1ª Reunión anual Comité de Comercio y 8 subcomités técnicos: Lima, feb.-mayo 2014. 2ª Bogotá, junio 2015. 3ª Bruselas, noviembre 2016. 4ª Lima, noviembre 2017.
- Buen cumplimiento global de compromisos
- Utilización creciente de aranceles preferenciales
- Ejemplos de problemas pendientes UE → Perú:
 - SPS: exportación de productos cárnicos
 - Trato nacional: ISC sobre bebidas alcohólicas
 - Compras públicas: mejorar competencia (registro, gestión por terceros, transparencia...)
 - Indicaciones geográficas: protección efectiva



Comercio bilateral UE – Perú (2012-2016)



Acuerdo Comercial UE – Perú: resultados en tres años (2016/2013)

Exportaciones UE → PE

La UE provee a Perú principalmente productos con alto valor agregado.

- Aumento global +4%:
 - aumentan algunos productos de consumo (dispositivos médicos +16%, farmacéuticos +30%).
 - disminuyen importaciones de vehículos (-4%) y maquinarias industriales (-10%).

→ Probablemente más relacionado con evolución económica en Perú, en algunos casos relacionado con reducción de aranceles.

Acuerdo Comercial UE – Perú: resultados en tres años (2016/2013)

Exportaciones PE → UE

- Reducción global -4% (en un contexto de disminución del -13% con otros socios comerciales).
- Principales productos de exportación: materias primas o productos intermedios "tradicionales": minerales, metales, combustibles, café, harina y aceite de pescado
- Aumento de exportaciones de productos del sector metalmecánico (+120%), productos agropecuarios (+40%) y productos pesqueros (+13%)
- *Aumentan exportaciones "no tradicionales" (+25%).*
- Diversificación de la cartera exportadora peruana: Las exportaciones de productos tradicionales que representaban el 75% del total en 2006 solo representan en 2016 el 54%. Los productos del sector agropecuario lideran el crecimiento de las exportaciones no tradicionales gozando de una excelente reputación en el mercado europeo.

Inversión de la UE en Perú

- El stock de inversiones extranjeras en los últimos 10 años ha aumentado un 65%, pasando de US\$ 15250 millones a US\$ 24700 millones.
- La UE representa aún casi el 50% del total según las estadísticas de Proinversión.
- España, el Reino Unido y Holanda son los principales inversionistas representando respectivamente el 18%, 18% y 6% del total del stock de inversión extranjera en 2016.
- Desde la entrada en vigencia del acuerdo el stock de inversiones procedentes de la UE se han incrementado en 4%.
- La mayor parte de la inversión de la UE en Perú se encuentra en Telecomunicaciones (30%), minería (25%) y finanzas (16%).

Principales herramientas para el comercio

- **El Export Helpdesk** es un servicio en línea prestado por la Comisión Europea para el fomento de las exportaciones: http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2009/october/tradoc_145218.pdf
- **European Enterprise Network** ayuda a la internacionalización de las PYMES, fundamentalmente a través de los contactos establecidos entre los miembros de la red. El representante del E.E.N en Perú es la Cámara de Comercio de Lima: <http://een.ec.europa.eu/>
- **Las Cámaras de Comercio Europeas** binacionales son asociaciones integradas por empresas y empresarios de Perú y Europa. En 2016 nació la EuroCámara de la iniciativa de la Cámara alemana, española, italiana y francesa.

Principales herramientas para el comercio

- **PROMO UE**: evento de promoción del comercio que se organiza en varias provincias de Perú con la participación de la Delegación de la UE, PromPerú, la EuroCámara y las Cámaras Binacionales Europeas y las oficinas y representaciones comerciales de los Estados Miembros de la UE.
- **European and Latin American Business Services (ELAN Biz)**: su principal objetivo es apoyar a PYMEs europeas interesadas en entrar a mercados latinoamericanos, ofreciendo servicios de información integral y actualizada.
- **European and Latin American Technology Based Business Network (ELAN Network)**: su principal objetivo es la generación de oportunidades de negocio basadas en tecnología, entre PYMEs europeas y latinoamericanas.

Para mayor información sobre las relaciones bilaterales entre la UE y Perú y la política comercial de la UE:

https://eeas.europa.eu/delegations/peru_es

<http://ec.europa.eu/trade/policy/countries-and-regions/regions/andean-community/>

<http://trade.ec.europa.eu/doclib/press/index.cfm?id=171>

1

Gracias por vuestra atención