

ACTUALIDAD EMPRESARIAL INTERNACIONAL

Noviembre 2019



CEOE INTERNACIONAL

CEOE

CONFEDERACIÓN ESPAÑOLA DE
ORGANIZACIONES EMPRESARIALES

Índice

Encuentros y Reuniones	3
XX Comité bilateral España-Corea (Cámara de Comercio, 11 de octubre)	3
Encuentro empresarial España – Perú “oportunidades en Perú para empresas españolas” (17 de octubre 2019).....	4
Encuentro Región de Moscú (CEOE, 17 de octubre)	5
Encuentro de presentación del Acuerdo de Libre Comercio con Australia (CEOE, 18 de octubre).....	8
Jornada: preparándonos ante el brexit (Cámara de Comercio, 23 de octubre).....	10
Encuentro Asia Innova: cómo conectar con el sistema innovador en China (CEOE, 28 de octubre).....	19
FORO DE LA ALIANZA DEL PACÍFICO – el futuro de la Alianza del Pacífico “visión sobre las pymes en los países miembros y observadores y en sus organizaciones empresariales” (Madrid, 29 y 30 de octubre 2019)	22
Viajes y Visitas	29
Foro Público de la OMC (Ginebra, 11 de octubre)	29
Comisión RRII BusinessEurope (Bruselas, 16 de octubre)	30
Comisión de comercio de BIAC y OCDE y foro global de la OCDE (París, 22 de octubre)	34
Actos empresariales en el marco de la visita de SSMM los Reyes a Corea del Sur (Seúl, 23 de octubre).....	39
Informes y Gráficos	43
Perú en cifras	43
Corea del Sur en cifras	45

ENCUENTROS Y REUNIONES

XX COMITÉ BILATERAL ESPAÑA-COREA (CÁMARA DE COMERCIO, 11 DE OCTUBRE)

El pasado 11 de octubre, la Cámara de Comercio de España acogió la XX Sesión Plenaria del Comité Bilateral España-Corea. Durante la inauguración, el Embajador de Corea recordó que el próximo año se celebrará el 70 Aniversario de las relaciones España-Corea y se mostró complacido de haber retomado el Comité, cuya última reunión se celebró en 2008. Señaló el importante crecimiento de las relaciones económicas y comerciales entre España y Corea, desde 1965, año en el que se inician las relaciones diplomáticas. Pasando de productos fundamentalmente relacionados con el sector primario al actual sector terciario, donde destacan los productos derivados del sector tecnológico, siderúrgico y petroquímico.

Actualmente existe gran colaboración en terceros mercados, especialmente a través de la construcción e infraestructuras y afirmó que desean que esta colaboración se haga extensiva a los sectores de automoción, energía, ferroviario y renovables. Finalmente apuntó que la relación es beneficiosa para ambas partes, al ser países clave en Iberoamérica y Asia respectivamente.

A continuación, Sergio Vela, representante de Icx Invest in Spain, aportó numerosos datos sobre la situación actual del mercado español, destacando el aumento de nuestra productividad y los bajos costes laborales, respecto al resto de los países europeos, lo que nos ha permitido ser mucho más competitivos. Habló también del equilibrio que ha conseguido el crecimiento económico y que las perspectivas para 2019 son de un crecimiento del PIB de 2,2% y de un 1,9% para 2020. España es el segundo mayor inversor en Latinoamérica. Y al mismo tiempo muchos de los principales fondos soberanos e institucionales, invierten en España, de hecho, mientras en el panorama internacional la IED está decayendo, en España sigue subiendo. Por último, destacó las fortalezas de España: el tamaño de nuestro mercado, no sólo a nivel nacional, sino internacional (Unión Europea y Latinoamérica), la calidad de la formación y capital humano español y somos un país referente en la Alta Velocidad ferroviaria, así como en la extensión en el uso de fibra electrónica.

Por su lado, el director de KOTRA España aportó datos clave de la economía coreana, como el gran potencial de su mercado doméstico, con una población de 51 millones de personas y un PIB per cápita de 31.430\$, su cuarta posición en la clasificación de Doing Business y la baja regulación en materia de IDE. Informó de que existen importantes oportunidades para las empresas españolas en los sectores de construcción, automoción, energía e inmobiliario. Para ilustrarlo, describió algunas colaboraciones entre empresas españolas y coreanas:

- Automoción: Hyundai Kona y Bergé y Cía.
- Industria química: Joint Venture entre Repsol e Ilboc.
- Energía renovable: Iberdrola y Hanwha.
- Industria Logística: Alonso y Hanjin Sipping.

A continuación, se abrió un coloquio en el que las empresas españolas y representantes coreanos intervinieron para destacar sus relaciones empresariales existentes. Entre las empresas que intervinieron, cabe destacar:

- Indra. Su relación con Corea está fundamentada en la gestión del tráfico aéreo, sistemas de seguridad del ministerio de Defensa, satélites y colaboración industrial.

- Bergé y Cía. Relación con la industria y logística del sector automoción. Mantienen relaciones empresariales con Hyundai, Kia y Sanyong y académicas con la Universidad de “Jongan”

En la clausura, el presidente de la Cámara de España, José Luis Bonet, alabó la complementariedad de Corea y España y la rápida expansión de la economía coreana en los últimos años, gracias, en parte, a los más de 50 acuerdos comerciales que mantiene con distintos países. Volvió a repetir las grandes oportunidades que ofrece el país en la industria 4.0, la tecnología y la cooperación en terceros mercados. Finalizó afirmando que, en el complejo internacional en el que nos encontramos, con las incertidumbres existentes, las empresas españolas y coreanas debemos alinearnos y abogar conjuntamente por el multilateralismo

A continuación, Narciso Casado, director general de CEOE Internacional reiteró el compromiso de la CEOE con la Embajada coreana y con KOTRA, haciendo hincapié en las visitas que recibió CEOE de funcionarios públicos coreanos interesados en las oportunidades de negocio e inversión bilaterales y en el funcionamiento de nuestro sistema laboral, entre otras cuestiones. Mencionó las actividades empresariales que tendrían lugar durante la visita de Estado de SSMM los Reyes a Corea, donde podrían explorarse las grandes oportunidades de colaboración no solo en Asia e Iberoamérica, sino también en el continente africano. Finalmente, se puso a disposición de la delegación coreana para fomentar las relaciones empresariales entre ambos países.

Por último, María Paz Ramos, directora general de Comercio Internacional e Inversiones, también felicitó la iniciativa de haber retomado el comité y destacó que en estos 11 años se han producido grandes cambios a nivel internacional, la mayoría de ellos para mejor. Tras mencionar los sectores que se había identificado con más oportunidades, insistió en la necesidad de mantener el apoyo a la globalización y el aperturismo, frente al proteccionismo que ha surgido en los últimos tiempos.

ENCUENTRO EMPRESARIAL ESPAÑA – PERÚ “OPORTUNIDADES EN PERÚ PARA EMPRESAS ESPAÑOLAS” (17 DE OCTUBRE 2019)

La jornada, inaugurada por el embajador de Perú en España, Claudio de la Puente Ribeyro y el secretario permanente de CEIB y director general de CEOE Internacional, Narciso Casado, sirvió para presentar las oportunidades de comercio e inversión existentes en el país, así como las posibilidades de cooperación en proyectos clave de la región.

En su intervención, el embajador de Perú en España resaltó la estrecha relación estratégica entre ambos países, aspecto que se apoya en un proceso de integración comercial e inversor que se extiende desde la década de los años 90 y que ha ido ganando amplitud y consolidándose a lo largo de los últimos años.

En este sentido, aseguró el embajador, España se ha convertido en el primer inversor en el país, en el primer importador europeo de productos peruanos, así como en el primer emisor de turistas al país. Todo ello, recalcó, gracias a los esfuerzos realizados por las autoridades peruanas en materia de adopción de políticas monetarias y fiscales, estabilidad presupuestaria, estrategia de apertura comercial e inserción en los mercados globales, medidas que lo han posicionado como uno de los países con mayor atractivo para intervenir en la región latinoamericana.

Esta pujanza regional señaló el embajador, se ha visto reflejada en la puesta en marcha y entrada en vigor de 27 Tratados de Libre Comercio, estableciendo así relaciones directas con 72 socios comerciales y un acceso potencial a más de 3.300 millones de consumidores.

Por su parte, el secretario permanente de CEIB puso de relieve la vocación internacional y de permanencia de las empresas españolas, así como su experiencia en muchos de los sectores en los que Perú ofrece oportunidades, tales como infraestructuras, telecomunicaciones, energía, agroindustria o servicios de consultoría, entre otros.

Para ello, recalcó el director general de CEOE Internacional, la continuidad en la política macroeconómica y en las reformas estructurales, encaminadas a la apertura de su economía, el impulso al desarrollo del sector privado, y la atracción de inversión extranjera, han sido factores decisivos para que Perú se sitúe en el grupo de países latinoamericanos que han alcanzado el crecimiento anual medio del PIB más elevado en los últimos diez años.

El secretario permanente de CEIB hizo hincapié en los esfuerzos que están realizando las administraciones de ambos países para lograr la aprobación del convenio para evitar la doble imposición, con el fin de impulsar, aún más si cabe, las relaciones bilaterales; abogó también por sacar el máximo provecho al acuerdo comercial UE-Perú, vigente desde el año 2013 y que mejora las condiciones de acceso a las inversiones, servicios y bienes de ambos países.

Seguidamente intervino el recién nombrado consejero económico y comercial de la Oficina Comercial de Perú en España, Joan Manuel Barrena, quien destacó los principales sectores clave para las empresas españolas con intereses en Perú, entre los que destacan: las infraestructuras, sector para el cual el Ministerio de Economía y Finanzas peruano ha aprobado recientemente un Plan Nacional de Infraestructura para la Competitividad 2019, en el que se priorizan 52 proyectos con una inversión estimada de cerca de 26.696 millones de euros para los próximos años; el sector del agua y saneamiento, el agroindustrial y el sector de las tecnologías de la información y de la comunicación.

Posteriormente intervino el director de Gabinete de Presidencia del ICO, Alfonso Noriega, quien mencionó que en el periodo 2016-2019, el ICO financió a través de su línea de mediación 232 operaciones por un importe de 131 millones de euros (14,2% del total de los 1.039 millones de euros que destinó a su operativa internacional) concentrados en un 90% en el sector de los recursos naturales.

Respecto a su presencia regional, el director de Gabinete de Presidencia del ICO mencionó que el ICO dispone de acuerdos de financiación con entidades privadas y multilaterales de la región, como CAF- Banco de Desarrollo de América Latina, que le han permitido financiar proyectos de empresas españolas en el sector ferroviario, de carreteras, de distribución energética y energías renovables.

Para terminar, clausuró la jornada el delegado en Madrid de la Cámara de Comercio de Perú en España, Juan Millán, quien hizo hincapié en el dinamismo entre las empresas españolas y peruanas y animó a todos los participantes a invertir en el país y seguir reforzando el creciente flujo comercial bilateral.

ENCUENTRO REGIÓN DE MOSCÚ (CEOE, 17 DE OCTUBRE)

El pasado 17 de octubre, el Gobierno de la Región de Moscú, la Embajada de Rusia en España y la Confederación Española de Organizaciones Empresariales (CEOE), organizaron conjuntamente un Encuentro Empresarial con ocasión de la visita a España del Gobernador Adjunto de la Región de Moscú, Sr. Vadim Jrómov, Durante el mismo, se presentaron

oportunidades de negocio e inversión en esta provincia rusa y las posibilidades de cooperación entre las empresas de ambos países.

Durante la inauguración del acto, la presidenta de CEOE Internacional, Marta Blanco, destacó el gran interés de las empresas españolas por el mercado ruso y que, en concreto, la región de Moscú se ha convertido en un mercado prioritario con un potencial de crecimiento aún por explotar. De hecho, elogió los esfuerzos que se están llevando a cabo en la provincia rusa por mejorar el clima de negocios y dar a conocer los planes de desarrollo y modernización que tienen previstos en la zona. Destacó también la competitividad de nuestras empresas a nivel internacional, con una experiencia contrastada en numerosos sectores, lo que puede ayudar considerablemente al desarrollo de la región potenciado la colaboración bilateral.

A continuación, el ministro consejero de la Embajada de Rusia en España, Dmitry Sokolov, informó de que Rusia es la sexta mayor economía a nivel mundial y el séptimo mercado interno más grande del mundo que cuenta con un gran potencial y una clase media asentada. Asimismo, explicó que la región de Moscú representa el 2,3% del PIB del país, el cual ocupa la posición 31 en el ranking para valorar el clima de negocios a nivel mundial. Posee, además, numerosos recursos naturales, con grandes reservas de gas natural, plata, oro o trigo, entre otros. Según informó Sokolov, también existen en la Región zonas económicas favorables para los inversores extranjeros a nivel fiscal o aduanero.

La delegada del gobierno ruso en el Reino de España para Asuntos Económicos y Comerciales, Galina I. Kurochkina, insistió en el interés de la Región por el fortalecimiento de las relaciones bilaterales y por emprender proyectos conjuntos con empresas españolas. Informó también de los grandes proyectos nacionales que ha puesto en marcha el gobierno ruso, con un presupuesto de 400.000 millones de dólares, destinados al desarrollo y modernización de los sectores de la sanidad pública, educación o construcción de viviendas, entre otros.

Por su parte, Isaac Martín Barbero, viceconsejero de Economía de la Comunidad de Madrid, destacó que el encuentro representaba una gran oportunidad para descubrir un país aún desconocido para muchas empresas españolas, especialmente en los avances relativos a la digitalización o la industria 4.0. Por lo que se refiere a Madrid, Isaac Martín Barbero explicó que la capital supone el 20% del PIB nacional y recibe el 80% de las inversiones que llegan del exterior, recalcando la apuesta de la Comunidad con la internacionalización de las empresas madrileñas.

En su presentación sobre la capacidad de inversión de la región de Moscú, el gobernador adjunto de la Región de Moscú, Vadim Jrómov, empezó su intervención celebrando la realización del encuentro ya que España es un país estratégico para la región. No obstante, la inversión española no está tan presente en Moscú como ellos desearían. Son conscientes de que algunas empresas se implantaron sin apoyo público en la región, pero la intención de la administración es acompañar a las nuevas empresas interesadas en invertir y promover un aumento de la inversión.

El año pasado se iniciaron más de 200 proyectos de empresas extranjeras en el país, siendo la Región de Moscú una excelente puerta de acceso al mercado nacional. Indicó que la provincia rusa representa el 25% del PIB nacional e hizo hincapié en las oportunidades que existen en numerosos sectores. Jrómov informó de que hay cuatro aeropuertos con un tránsito de diecisiete millones de pasajeros. Además, la región cuenta con dos centros logísticos de contenedores que conectan los mares del norte y llegan al Sur de Rusia, y de ellos salen líneas directas de ferrocarril que conectan con China y Oriente en menos de 15 días con plazos de entrega garantizados.

Existe un gran potencial científico en la región: ocho de las trece “ciudades de ciencia” que existen en el país se encuentran allí y ocupa el tercer lugar en lo relativo a personas empleadas

en el sector de la investigación científica. Moscú concentra un cuarto de la producción farmacéutica nacional y se cuenta con personal cualificado: 50.000 personas reciben educación superior anualmente y hay dieciséis centros de creatividad innovadora juvenil.

En cuanto a los sectores prioritarios para la inversión extranjera, señaló la automoción, farmacéutica y biotecnología, logística, material de construcción, comercio y turismo. Existen centros de negocios multifuncionales en tres ciudades de la provincia y que actualmente en la zona hay más de 400 grandes empresas extranjeras instaladas, que aportan en torno a 18.000 millones de euros. Por último, hizo referencia a la creación, hace cuatro años, de un centro de fomento a la edificación, para lo que se ha logrado simplificar la burocracia y los trámites. Insistió también en los sectores de automoción y farmacia, donde consideró que existen grandes oportunidades para las empresas españolas.

A continuación, el Viceministro de Inversión e Innovación de la Región de Moscú, Antón Lóguinov, informó sobre las medidas de apoyo a la inversión a nivel federal y regional, los métodos de apoyo administrativo durante la ejecución de proyectos de inversión y los parques industriales y zonas económicas especiales de la Región de Moscú.

Para apoyar la inversión, tanto interna como extranjera, se han creado dos instituciones: la Corporación de Desarrollo y el Centro de Asistencia para la Construcción, así como un Portal del Inversor, donde realizar todas las gestiones de forma telemática. Adicionalmente, aquellas empresas buscando instalar plantas productivas, pueden elegir entre los 58 parques industriales, 3 zonas económicas especiales y 13 parques tecnológicos ubicados a lo largo de todos los municipios de la región. Estas áreas ya cuentan con las infraestructuras básicas disponibles para las empresas, pero, en caso de querer invertir en su mejora, las empresas recibirían subsidios y exenciones fiscales para acometer las obras.

Los sectores con más interés para la región destacando la automoción y sus componentes, la biotecnología, la electrónica, la producción de materiales de construcción, la alimentación y el turismo y detalló las medidas de apoyo a la inversión, tales como bonificaciones fiscales sobre renta y patrimonio, contratos especiales, concesiones de terrenos sin licitación o reembolsos parciales de los costes de instalación.

El Viceministro de Inversión e Innovación de la Región de Moscú finalizó su intervención asegurando que la administración de la región está abierta a recibir a nuevas empresas que quieran instalarse en la Región de Moscú.

Para finalizar el encuentro, tuvo lugar una mesa donde empresas españolas implantadas en la región que contaron sus historias de éxito. En concreto, participaron representantes de Técnicas Reunidas, Grupo Lantero y Ursa. Durante sus intervenciones, coincidieron en que es muy importante estar sobre el terreno si se quiere tener una relación de negocios con empresas rusas, pues el contacto directo es esencial, así como conocer de cerca la cultura de negocios rusa. Añadieron que los empresarios rusos se caracterizan por su franqueza y por ser directos. Además, señalaron que el clima de desarrollo empresarial es muy bueno y que la región de Moscú es interesante dentro del mercado ruso por las tasas de crecimiento altas que se han previsto para los próximos años.

Tras el encuentro, se celebraron reuniones individuales con las empresas interesadas para concretar posibles proyectos en la región de Moscú.

ENCUENTRO DE PRESENTACIÓN DEL ACUERDO DE LIBRE COMERCIO CON AUSTRALIA (CEOE, 18 DE OCTUBRE)

Con motivo de la visita a España de la responsable australiana para la promoción de las negociaciones del Acuerdo de Libre Comercio UE-Australia, destacada en la Embajada de Australia en Bruselas, Juliana Nam, CEOE y la Embajada de Australia en España organizaron el pasado viernes 18 de octubre una jornada informativa acerca del estado de las negociaciones del Acuerdo y sus beneficios, así como de la situación económica y empresarial australiana.

Además, intervinieron en el Encuentro la Embajadora de Australia en España, Excm. Sra. Julie-Ann Guivarra y la presidenta de CEOE Internacional, Marta Blanco.

La presidenta de CEOE Internacional destacó como a través del Acuerdo de Libre Comercio se abre la puerta a grandes oportunidades en materia de inversión y comercio para ambos países. Actualmente, existe un elevado número de empresas españolas de diferentes sectores implantadas en Australia. Pese a la existencia de intereses tanto ofensivos como defensivos que sin duda hacen de las negociaciones un proceso arduo, se expresó la confianza en que se pueda alcanzar un Acuerdo ambicioso y equilibrado que implique un beneficio mutuo y que contribuya a la intensificación de las relaciones bilaterales. Además, señaló cómo, en un entorno internacional conflictivo que presenta fuertes tendencias proteccionistas, las negociaciones del Acuerdo de Libre Comercio UE-Australia, representan una muy buena noticia.

La Embajadora de Australia, inició la jornada haciendo referencia al contexto económico y empresarial de su país, así como al estado de las relaciones bilaterales y las perspectivas de fortalecimiento de las mismas.

En este sentido, la Embajadora señaló que uno de los objetivos principales del acuerdo consiste en hacer que las relaciones avancen, y desde el punto de vista de Australia, creando un entorno seguro, estable y predecible para las empresas.

Para contextualizar el marco en el que se están desarrollando las negociaciones del ALC, la Embajadora resaltó los fuertes fundamentos económicos del país. Australia ha mostrado un crecimiento económico continuado durante los últimos 28 años, siendo uno de los 10 países que cuentan con una calificación crediticia triple "A" de las principales Agencias. En cuanto a la Inversión Extranjera Directa, actualmente Australia cuenta con 10.000 empresas extranjeras establecidas en el país, lo que supone un valor total de la inversión cercano a los 3,7 billones de dólares. Entre los principales sectores de inversión resaltó el sector educativo, siendo Australia el tercer destino para estudiantes extranjeros en el mundo; el sector turismo como séptimo destino turístico mundial; el mercado de pensiones; y el sector de gestión de fondos.

El mercado australiano está fuertemente influenciado por la región del Índico-Pacífico, que representa más del 50% de la población mundial y que concentra tres cuartas partes de los flujos comerciales de Australia. No obstante, Europa se presenta como el segundo mayor socio comercial del país y como la principal fuente de Inversión Extranjera Directa.

La Embajadora resaltó como las relaciones bilaterales con España todavía presentan un importante potencial de crecimiento. España es el destino 31 de las exportaciones australianas y Australia el proveedor 58º de España. Sin embargo, el comercio y la inversión bilateral han mostrado un significativo crecimiento a lo largo de la última década, presentando en 2018 un crecimiento del flujo comercial entre ambas economías superior al 20%. Actualmente, existen más de 100 empresas españolas establecidas en el país, de diferentes sectores tales como

defensa, energías renovables o infraestructuras. Por otro lado, en España se encuentran instaladas más de 40 empresas australianas, principalmente de los sectores financiero, minero, energético y educativo, entre otros. De acuerdo con las palabras de la Embajadora, algunas empresas australianas están mostrando un creciente interés por España como país para hacer negocios, así como hub y puerta de acceso al resto de Europa.

Por último, se destacaron aquellos sectores de la economía australiana que ofrecen oportunidades de inversión para las empresas españolas:

- **Infraestructuras:** en el Plan de Infraestructuras del Gobierno australiano, revisado por última vez en 2019, se detallan las necesidades y prioridades del país. La población australiana espera alcanzar en 2031 los 30 millones de personas lo que sin duda genera nuevas necesidades en términos de infraestructuras. En concreto, en cuanto a las infraestructuras de transporte, el Gobierno Federal ha anunciado que destinará fondos por valor de 100.000 millones de dólares, a lo largo de los próximos 10 años (hasta 2029), para proyectos de este sector.
- **Energías renovables:** Australia camina hacia la transición energética. Pretende reducir el coste de la energía para los consumidores (actualmente se encuentra un 10% por encima de la media europea) y mantiene el compromiso, dentro del marco del Acuerdo de París sobre cambio climático, de reducir las emisiones entre un 50-52% para el año 2030.
- **Defensa:** en el año 2018, Australia lanzó una nueva estrategia de exportación relativa al sector de defensa, que pretende vincular a las pequeñas empresas y a las grandes cadenas de suministro de la industria, de forma que se puedan crear sinergias, por ejemplo, entre la industria española de defensa y pequeños suministradores australianos.

La responsable australiana para la promoción de las negociaciones del Acuerdo de Libre Comercio UE-Australia informó de que las negociaciones todavía se encuentran en una etapa inicial, habiendo concluido este año la quinta ronda en Canberra.

La UE y Australia son importantes socios comerciales, que comparten valores e intereses comunes. A pesar de las tensiones en términos de agricultura, que sin duda marcaron las relaciones entre ambas economías en la década de los 90, a lo largo de los últimos 20 años se han reducido, dada la eliminación de subsidios a las exportaciones del sector y la integración de la economía australiana con Asia, entre otros factores. El Acuerdo de Libre Comercio supone una oportunidad para crear un nuevo marco para las relaciones comerciales y de inversión de forma que se favorezcan las sinergias para un beneficio mutuo.

Se destacó la estabilidad y la resiliencia de la economía australiana, que muestra uno de los crecimientos más rápidos de entre los países OCDE, con una media de 2,6% en los últimos 26 años. La fuerza laboral australiana está altamente cualificada, donde el 88% de la población se encuentra empleada en el sector servicios, en actividades tales como: servicios científicos y técnicos, servicios financieros, seguros, seguridad, administración pública, y telecomunicaciones.

Los principales socios comerciales del país son China, EEUU y Corea del Sur, destinando casi tres cuartas partes de la exportación a Asia. No obstante, pese a que la cuota de exportaciones australianas a Europa se ha reducido de un 20% a un 10%, el volumen y valor total de las mismas se ha incrementado en los últimos años.

La balanza comercial bilateral se mantiene favorable para la UE. Entre las principales partidas de exportación australiana a la UE se encuentran: servicios de viaje (3.200 millones EUR), carbón

(2.700 millones), servicios profesionales (1.300 millones) y oro (1.000 millones). En cuanto a la UE, las principales exportaciones bilaterales se centran en: servicios de viaje (5.800 millones), vehículos de motor de pasajeros (3.500 millones), medicamentos (2.500 millones) y servicios de transporte (2.400 millones).

Como principal fuente de inversión extranjera en Australia, el valor de la inversión europea en 2018 alcanzó más de 730.000 millones de euros. Los tres principales inversores de Australia son por orden: EEUU, Reino Unido y Bélgica.

Actualmente, Australia cuenta con 11 Acuerdos de Libre Comercio en vigor con 18 países miembros de la OMC, los cuales concentran casi el 70% del total del comercio australiano. La responsable australiana destacó como principales beneficios derivados del potencial Acuerdo de Libre Comercio entre UE-Australia: nuevas oportunidades comerciales bajo un marco de reglas seguras; una plataforma para las empresas europeas de acceso a Asia a través de los ALC que mantiene Australia con gran parte de los países del Sureste asiático; y una demostración del apoyo de ambas economías por un sistema estable basado en reglas internacionales de comercio.

Ambas economías pretenden alcanzar un ambicioso y exhaustivo Acuerdo, por lo que se contempla un amplio rango de grupos de trabajo que puedan cubrir todos los aspectos de relevancia como son: acceso a mercado, Reglas de Origen, E-commerce, Propiedad Intelectual, Liberalización de inversiones, Subsidios y Competencia, Desarrollo sostenible y Contratación Pública, entre muchos otros. No obstante, el acuerdo será EU-only, no incluyendo protección de inversiones.

A continuación, las empresas asistentes al Encuentro tuvieron la oportunidad de debatir con la Embajadora y la responsable australiana para la promoción de las negociaciones algunos detalles respecto al Acuerdo y las perspectivas de la economía australiana.

JORNADA: PREPARÁNDONOS ANTE EL BREXIT (CÁMARA DE COMERCIO, 23 DE OCTUBRE)

El pasado 23 de octubre, la Cámara de Comercio de España organizó, en colaboración con la Secretaría de Estado de Comercio, la Embajada británica y la CEOE, **una sesión informativa sobre el impacto que tendría la salida del Reino Unido sin un acuerdo** y las principales medidas de actuación y contingencia que deben tomar las empresas que exporten al país para enfrentarse a esta situación.

Durante la sesión de bienvenida, Andrés Pereda, director de desarrollo corporativo de la Cámara, se refirió a la reciente solicitud de una nueva prórroga por parte del Reino Unido y la incertidumbre sobre la aceptación del acuerdo, avisando de que una salida sin acuerdo sería perjudicial tanto para el Reino Unido como para la UE. Por este motivo, es importante que las empresas se preparen para los posibles escenarios, con planes de contingencia y medidas que les permitan adaptarse a ellos (revisar los contratos con empresas británicas, informarse sobre los impuestos y aranceles, sobre las normas de origen, transferencia de datos, etc.). También recalcó que el Reino Unido es uno de los principales socios comerciales de España y que existe la plena voluntad de que esta relación se mantenga tras la salida del Reino Unido de la UE.

A continuación, Bernardo Aguilera, director de asuntos regulatorios de CEOE mostró su preocupación sobre el grado de preparación de las empresas españolas, con especial atención a las Pymes, que podrían estar más retrasadas, aunque es difícil tener una fotografía ajustada

de esta situación. Recomendó trabajar en 3 escenarios desde el punto de vista de las empresas: aquellas que en principio no tienen una relación con el país, las que tienen una relación indirecta, por ejemplo a través de un proveedor, que deberían evaluar las implicaciones que podría tener en su propio funcionamiento, y las empresas con relación directa que, evidentemente, deberán prestar mucha atención a las medidas de contingencia planteada por las administraciones y sobre cómo cambiarán las relaciones con las empresas británicas una vez la salida sea oficial. Concluyó añadiendo que, una vez el brexit sea efectivo, será necesario hacer un seguimiento a largo plazo de los procedimientos de exportación, a medida que el Reino Unido empiece a desarrollar y aplicar su propia legislación.

Por su lado, el agregado económico de la embajada británica, Bill Murray, quiso remarcar que la voluntad del su gobierno era llegar a un acuerdo, pues es la única forma de poder hablar de unas futuras relaciones prósperas. No obstante, y aunque el Parlamento británico parece apoyar el nuevo acuerdo, hasta que sea aprobado existe la posibilidad de un Brexit sin acuerdo y, por lo tanto, es necesario estar preparados para esta eventualidad.

Jochen Müller, director adjunto de la representación de la Comisión Europea en España, dejó claro que, si bien Europa quiere evitar una salida sin acuerdo, la decisión está en manos de los británicos. También aseguró que los ciudadanos y el sector financiero están protegidos desde 2018 gracias a un acuerdo que se prolongará hasta 2020.

Por último, Pilar Jurado, la directora del departamento de aduanas e impuestos especiales de la Agencia Tributaria, insistió en que, desde España, tampoco se desea un Brexit sin acuerdo, pero indicó que desde el gobierno se ha trabajado profundamente para poder enfrentarse a un no-deal. Si bien incidió en la idea de que la futura legislación en materia de transporte, contratación, licencias, etc. dependerá de la reciprocidad con el Reino Unido, las empresas deben ser conscientes de que, una vez la salida sea efectiva, se tratará de un país tercero, con lo que es necesario conocer los procedimientos que empezarán a utilizarse en materia de controles aduaneros.

LOS EFECTOS DEL BREXIT SIN ACUERDO EN EL COMERCIO DE BIENES.

Julie Leonard, UK Border Delivery Group

A modo de introducción a la sesión, Julie Leonard señaló que las prioridades del Reino Unido en la frontera eran mantener la seguridad, facilitar el flujo de bienes y personas y proteger los ingresos y el cumplimiento de los estándares. Para ello, han diseñado una serie de medidas de mitigación para el transporte de bienes hacia la UE. Estas son: la puesta en marcha de revisiones a los camiones para verificar su preparación para cruzar la frontera; mejorar la preparación de los traders; y la puesta en marcha de sistemas de gestión de tráfico que reduzcan las colas en emplazamientos específicos de tráfico saliente.

También informó sobre los recursos que ha puesto el gobierno británico a disposición de las empresas, tales como webinars sectoriales, vídeos, sección de FAQ y documentos, disponibles en la web gov.uk/brexit

Stephen English, HR Revenue and Customs (Hacienda)

A continuación, Stephen English pasó a explicar los procedimientos que las empresas deberán seguir a partir del día 1 en caso de un Brexit sin acuerdo en materia de procedimientos, documentación y derechos arancelarios.

Destacó que uno de los procedimientos más importantes era obtener el número EORI (Economic Operator Registration Identification) británico, pues ya no será el mismo que el europeo. Es

decir, cualquier operador que trate con las aduanas europeas y británicas necesitará contar con dos EORIs distintos a partir del día 1.

En el caso de las exportaciones desde Europa hacia el Reino Unido, tras explicar el procedimiento RoRo para llevar productos desde la UE, recomendó a los operadores establecidos en el país que se registrasen para usar los *Transitional Simplified Procedures (TSPs)*, que facilitarán la importación de bienes en el Reino Unido durante el periodo inicial tras la salida.

Informó de que el Reino Unido introducirá paulatinamente (durante 12 meses) el requisito de la Declaración sumaria de entrada propio (*Entry Summary Declaration - ENS*), para dar tiempo a los transportistas a prepararse. Adicionalmente, en lo relativo al aplazamiento en el pago de los derechos aduaneros, durante un periodo inicial, no se exigirá cumplir con los criterios de Customs Comprehensive Guarantee (CCG) para obtener garantías.

En cuanto a las importaciones desde Reino Unido hacia la UE, volvió a exponer los procedimientos para atravesar las fronteras RoRo en el país, haciendo hincapié en que el exportador británico deberá asegurarse de tener en regla toda la documentación necesaria exigida por el país miembro al que se destinen las mercancías. También será necesario presentar información de seguridad/ ENS para exportar y esperan que la UE también exija los mismos procedimientos. Las aduanas del Reino Unido no exigirán una declaración para camiones vacíos o con embalajes que entren o dejen el país.

A continuación, pasó a hablar del Convenio de Tránsito Común (CTC), el procedimiento para el movimiento de mercancías (bajo suspensión de derechos aduaneros hasta alcanzar el destino final) entre los Estados Miembros y una serie de países del entorno (Islandia, Noruega, Liechtenstein, Suiza, Turquía, Macedonia del Norte y Serbia). El Reino Unido pasará a ser parte del CTC una vez abandone la UE. En caso de una salida sin acuerdo, las empresas deberán empezar a usar el Transit Accompanying Document (TAD) para poder mover sus mercancías. Toda la información está disponible en este [enlace](#). También deberán contar con la correspondiente Garantía para trasladarlos, bien individual o global. Puesto que los procedimientos para obtener una garantía global toman tiempo, se recomienda a los operadores iniciar las gestiones con tiempo suficiente antes de la posible salida sin acuerdo.

En cuanto al IVA de importación hacia el Reino Unido, en caso de un no-deal, se introducirá un sistema de IVA pospuesto, de modo que las empresas británicas que deban pagar IVA por sus importaciones lo podrán hacer a la vez que su declaración de IVA anual.

Andrea Cranfield, Food Standards Agency (FSA)

Andrea Cranfield pasó a hablar sobre los requisitos sanitarios y fitosanitarios (SPS) en el caso específico del intercambio de bienes alimentarios y piensos de alto riesgo (carne, productos lácteos, miel y productos específicos con riesgos identificados). Recalcó que no se procederá a aplicar controles adicionales a los que ya obliga la UE para los productos europeos, pero la FSA solicitará la pre - notificación de este tipo de productos para su supervisión a partir de una determinada fecha. Sí habrá controles para aquellos productos no-europeos que atraviesen la UE antes de llegar al Reino Unido.

Sarah Dobbie, Department for Environment, Food and Rural Affairs

En su intervención, Sarah Dobbie se refirió a la exportación hacia el Reino Unido de animales, productos de origen animal y alimentos de alto riesgo de origen no animal. El mensaje global que quiso dejar claro es que cualquier medida que tome el país estará orientada a preservar la seguridad y, en ningún caso, a detener o impedir los flujos comerciales. Por ese motivo, no se

realizarán controles adicionales en frontera ni se requerirán notificaciones adicionales a las solicitadas ya por TRACES para productos de la UE. Sí se aplicarán procedimientos adicionales sobre productos no europeos que transiten por la UE antes de llegar al Reino Unido. Existe información detallada sobre el proceso en este [enlace](#). los vegetales y productos vegetales europeos que quieran exportarse al Reino Unido tendrán un tratamiento similar y podrán entrar libremente. No obstante, los importadores británicos deberán registrarse y notificar a las autoridades sanitarias pertinentes antes de la importación.

En cuanto al etiquetado alimentario, se dará un periodo de 21 meses de transición desde la salida sin acuerdo para hacer los cambios necesarios, que afectarán principalmente al emblema de la UE, país de origen, logos. Indicaciones geográficas e identificaciones sanitarias, entre otros.

En cuanto al régimen temporal en materia de aranceles y cuotas, el Reino Unido los mantendrá en ciertos sectores para paliar la excesiva exposición inicial, pero en torno al 88% de los productos tendría el acceso libre al mercado británico.

Se indicó que cualquier duda sobre temas concretos (pesca, mascotas, indicaciones geográficas, químicos...) puede resolverse en los artículos temáticos disponibles en este [enlace](#).

Emma Torstenson, Department for transport

En materia de transporte de mercancías y de personas, el Reino Unido ha modificado ciertas leyes propias para ser recíprocos con la legislación europea en materia de conectividad por carretera, de forma que los derechos actuales se mantendrán para transportistas y conductores de autobuses europeos y la documentación necesaria no variará, de forma que el gobierno británico seguirá reconociendo como válidos los siguientes documentos: Certificate of Professional Competence (CPC), permisos de conducir emitidos en la UE y el permiso de conducir comunitario. Sin embargo, la UE no admitirá los CPC emitidos en el Reino Unido en caso de salida sin acuerdo.

Nerea Rodríguez, subdirectora general de gestión aduanera, Agencia Estatal de Administración Tributaria

Empezó su intervención poniendo un especial énfasis en el hecho de que, si el Reino Unido saliera sin acuerdo de la UE, pasaría a tener la consideración de tercer país, sin preferencias a efectos de controles o aduaneros.

En cuanto a los efectos en el ámbito aduanero, repitió lo ya dicho por el Sr. English en cuanto al número EORI, pues será necesario tener uno emitido en un país miembro de la UE y, en caso de operadores que realicen formalidades en el Reino Unido, también deberán tener un EORI allí emitido.

Tras indicar los procedimientos específicos necesarios para enviar mercancía al Reino Unido y para importarla desde allí, comentó de nuevo que el país se adherirá al Convenio de Tránsito Común en el momento de su salida de la Unión y la necesidad de contar con una garantía global o individual para poder trasladar las mercancías a través de la unión.

Recomendó las empresas obtener la acreditación de Operador Económico Autorizado, que, si bien es un proceso algo largo y complejo, le beneficiará gracias a concesión de facilidades en los controles en materia de protección y seguridad y a las simplificaciones establecidas en la normativa aduanera.

En cuanto al IVA, se traducirá en un coste financiero para las empresas, pues tendrán que soportarlo, ingresarlo y, en su caso deducírselo posteriormente. En España, la legislación

contempla un régimen de IVA diferido: se incluirá en la declaración de IVA periódica y no inmediatamente tras la importación. Para ello, será necesario tener un periodo de declaración mensual de IVA y ejercer la opción en el mes de noviembre del año anterior al que deba surtir efecto.

Socorro Calleja, subdirección general de acuerdos sanitarios y control de frontera, Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación

En su exposición, se centró en los controles sanitarios y fitosanitarios que se aplicarían en frontera en caso de un Brexit sin acuerdo. Confirmando lo que expuso el equipo británico, tras la salida no se espera que el Reino Unido haga controles fitosanitarios sobre vegetales y productos vegetales, ni se exigirán certificaciones adicionales, salvo en las ocasiones en las que ya eran necesarios certificados, tales como el NIMF12. Por otra parte, los productos importados a España podrían necesitar controles en función de su clasificación actual según la directiva europea 2000/29/CE: los regulados pasarán por controles documentales y físicos, pero los no regulados podrán entrar libremente. En cuanto a los embalajes de madera, deberán cumplir con la norma NIMF15 para poder acceder a la UE.

En lo que respecta a la importación animales vivos, productos animales, alimentos y piensos, se han establecido puertos de entrada autorizados (PIF y PE) por categorías para su entrada en la UE y el 100% de las partidas estarán sometidas a control documental e identidad en frontera. En el caso específico de tránsito interno, por el que una mercancía de un país UE transite por Reino Unido y se reintroduzca en la UE, deberá pasar por un PIF autorizado. Si la mercancía va de un país tercero al Reino Unido transitando por la UE, será necesario se realizarán controles en los dos PIF.

Alicia Sánchez, subdirectora general de inspección certificación y asistencia técnica de comercio exterior, Ministerio de Industria Comercio y Turismo

Volvió a recordar que, una vez se haga efectiva la salida, el Reino Unido pasará a ser un país tercero, con una legislación que poco a poco se distanciará de la europea, donde no se aplicará el principio de reconocimiento mutuo y no habrá recursos ante el Tribunal de Justicia de la UE.

Recordó que la separación también afectará al origen de las mercancías de cara a comercio con terceros, pues cualquier producto que contenga insumos del Reino Unido no se considerarán productos UE. Llamó también la atención sobre la terminología INCOTERMS, pues será necesario que las empresas negocien de nuevo con sus interlocutores las nuevas condiciones de entrega y sobre quién recaen los costes.

Tras mencionar que ciertas mercancías de regímenes especiales estarán sujetas a la concesión de una licencia o permiso, se centró en los controles no aduaneros de productos industriales con o sin marcado CE (textiles, calzado, juguetes, maquinaria...). En el caso de los productos con Marcado CE, recordó que, tras la salida, los organismos notificados de Reino Unido dejarán de ser válidos para emitir evaluaciones de conformidad. El Reino Unido también está desarrollando su propio marcado, denominado UKCA, que contará con sus propios organismos notificados.

Indicó que la Secretaría de Estado de Comercio realizaría controles en los recintos aduaneros y almacenes de los operadores en materia de calidad comercial de productos alimentarios y ecológicos, controles de seguridad del producto en productos de consumo y en CITES.

Por último, habló de las medidas de contingencia contempladas por la UE en materia de transporte de mercancías, haciendo hincapié en las adaptaciones de los puertos de Calais y Dunkerke y en el Eurotúnel. Francia ha hecho un gran esfuerzo estableciendo la "Frontera

Inteligente”, donde se usarían lectores de matrículas y del código de barras asociado al vehículo y la documentación de tránsito para agilizar el paso de la frontera. Existen [folletos](#) del gobierno francés con toda la información relativa a este nuevo sistema.

IMPACTO DE UN BREXIT SIN ACUERDO: ASPECTOS REGULATORIOS, COMERCIO DE SERVICIOS, PROTECCIÓN DE DATOS Y CONTRATACIÓN PÚBLICA

Representante del Departamento de Empresa, Energía y Estrategia Industrial del Gobierno del Reino Unido.

Durante su intervención, en primer lugar, se centró en los aspectos regulatorios del comercio de bienes, donde destacó las siguientes ideas:

Existen tres ámbitos de regulación aplicable, dependiendo del tipo de producto al que nos refiramos:

- Old Approach: regulación referida a aquellos bienes con modelos de regulación independientes como: coches, medicinas, químicos o aeroespacial;
- New Approach: referidos a aquellos bienes que comparten un paquete de medidas regulatorias comunes, tales como: juguetes y maquinaria; Bienes no armonizados: que están sujetos a regulación nacional en lugar de europea.

Lo bienes *new approach* que cumplan la regulación europea y cuenten con la marca CE pueden seguir siendo vendidas en RU durante un periodo limitado. El RU reconocerá directamente las evaluaciones de conformidad llevadas a cabo por agencias europeas de notificación. Se remplazará la base de datos europea NANDO por una británica.

Aquellos productos que se identifiquen contrarios a la regulación británica por una Agencia aprobadas del RU necesitarán la marca UKCA.

Un distribuidor de productos europeos establecido en RU puede considerarse un importador, y viceversa. La condición de importador, frente a distribuidor, lleva aparejada una mayor responsabilidad en cuanto a asegurar que los productos cumplen las regulaciones.

Las homologaciones CE ya no se aceptarán automáticamente en el mercado británico para los vehículos de motor. Por ello, la Agencia británica de Certificación de Vehículos emitirá homologaciones provisionales.

Para conocer los distintos aspectos y cambios en materia de regulación que afectarán a productos específicos se recomienda consultar la página web del gobierno británico, gov.uk/Brexit.

En cuanto a los bienes no armonizados, dado que tras la salida el principio de reconocimiento mutuo ya no será aplicable, se de comprobar que estos productos cumplen con los requerimientos nacionales británicos.

Pasó después a referirse a cómo quedará la situación de la prestación de servicios y las condiciones establecimiento en caso de una salida sin acuerdo. La más evidente es que las empresas se enfrentarán a nuevas barreras al comercio de servicios e inversión.

Las empresas del Reino Unido que prestan servicios a través de una sucursal o filial ya no se beneficiarán de los derechos de los tratados sobre la libertad de establecimiento y se considerará originario de un "tercer país".

Sin embargo, en principio, el Reino Unido se compromete a mantener un acceso al mercado libre. No se impondrán restricciones de nacionalidad a los propietarios/gestores de empresas británicas. Las empresas que se encuentran establecidas en Reino Unido experimentarán cambios mínimos del régimen administrativo. No se espera imponer nuevas barreras a nuevas inversiones. No obstante, el reconocimiento mutuo de cualificaciones profesionales deja de ser efectivo.

Para el Reino Unido, el acceso al mercado se espera que sea más complicado y variará dependiendo del Estado Miembro, con nuevos requerimientos para proveedores de servicios en remoto o límites en la participación en el capital de las empresas, dado que pasa a ser considerado un tercer país.

Las condiciones de viaje al Reino Unido no variarán a corto plazo. En cambio, los ciudadanos británicos que viajen a la UE deberán comprobar las nuevas condiciones (pasaporte, 90 días...).

Representante del Departamento Digital, Cultura, Medios de Comunicación y Deporte del Reino Unido

Inició su intervención refiriéndose a la transferencia de información personal, que forma parte tanto del comercio de servicios y bienes como de la propia actividad intraempresarial.

Tras la salida del RU de la UE, la General Data Protection Regulation (GDPR) y la Law Enforcement Directive, que rigen el actual traspaso de información personal entre ambas economías, dejarán de ser aplicables y entrará en juego el mecanismo de la UE para la transferencia de información con terceros países llamado "*adequacy decision*".

No habrá cambios inmediatos sobre los estándares de protección de datos en el Reino Unido y se asegurarán de que la GDPR se trasponga a la legislación británica después del Brexit.

En caso de un no acuerdo, el Reino Unido no pretende establecer requerimientos adicionales a la transferencia de información personal del Reino Unido a la UE. En cuanto al flujo de información de la UE al Reino Unido, las empresas deberán implementar mecanismos de transferencia alternativos para lo que se recomienda consultar la guía del Consejo Europeo de Protección de Datos para organizaciones de la UE sobre transferencia de datos bajo el GDPR en caso de un no acuerdo.

Rocío Frutos, Subdirección General de Política Comercial de la Unión Europea

Rocío Frutos pasó a describir cómo cambiarán las condiciones de acceso a la contratación pública una vez que el Reino Unido quede fuera de la UE. En el caso de un escenario de salida sin acuerdo, no existirá un periodo transitorio. Los operadores económicos que quieran dirigirse al Reino Unido se tienen que ajustar a su legislación y las licitaciones británicas serán publicadas a través del nuevo portal e-notice.

El mercado de la contratación pública en Reino Unido en 2016 fue de casi el 14% del PIB y en España de un 10%. Además, existe una importante presencia de empresas españolas adjudicatarias en el Reino Unido y grandes flujos de inversión en ambos sentidos.

Al dejar de formar parte del mercado único, el Reino Unido pasará a considerarse país tercero. No obstante, se ha negociado el ingreso del Reino Unido en el Acuerdo de Contratación Pública de la OMC (GPA). Que se hará efectivo en el plazo de unos 30 días tras su salida. A través del Acuerdo de Contratación Pública cada país lista una serie de organismos a los que da acceso a terceros a partir de unos determinados umbrales.

El Reino Unido aprobó además una enmienda en su Ley de *Public Procurement Regulation*, para garantizar la continuidad (durante el periodo de transición de 30 días)

En cuanto a los operadores del Reino Unido que deseen licitar en España, se aplicará la legislación nacional y comunitaria para terceros países hasta que sea efectivo el acuerdo OMC. Ello implicará la presentación de un informe de reciprocidad, contemplado en la Ley de Contratos del Sector Público, y emitido por el Consejeros Económicos y Comerciales, durante el periodo de discontinuidad o para aquellos sectores no contemplados en el GPA.

En el caso de un escenario de salida con acuerdo, el periodo transitorio permitiría negociar una relación futura de forma más suave y con arreglo a los Acuerdo de Libre Comercio de nueva generación, que, en términos de contratación pública, se está tratando de que sean lo más ambiciosos posibles.

A continuación, se centró en los aspectos relevantes relativos a la propiedad intelectual.

Las marcas de la UE y diseños comunitarios que hayan sido registradas antes de la salida del Reino Unido seguirán siendo válidos con la realización de un pequeño tramite. Los diseños de la UE no registrados pero reconocidos en el Reino Unido, continúan siendo protegidos.

Las nuevas marcas que se desee registrar deben ser solicitadas ante el IPO y los procedimientos de oposición serán regulados por la legislación británica. En cuanto a la observancia aduanera, las intervenciones deben ser solicitadas en el propio país. El Reino Unido pertenece a la Convención Europea de Patentes, que no se abandonará a pesar de la salida, por lo que los derechos de propietarios españoles de patentes no se verán afectados. La mayor parte de los derechos de autor seguirán protegidos en el Reino Unido, gracias al Acuerdo sobre Aspectos de la Propiedad Intelectual de la OMC.

Las Indicaciones Geográficas no registradas perderán el reconocimiento y la antigüedad

María Aparici, Subdirectora General de Comercio Internacional de Servicios y Comercio Digital

Comenzó su intervención avisando de que el comercio de servicios va a ser uno de los sectores más afectados en caso de una salida sin acuerdo. El Reino Unido es el primer destino de nuestras exportaciones de servicios españolas y el primer origen de nuestras importaciones. Trató los siguientes puntos

Movilidad temporal de trabajadores

En cuanto al reconocimiento de cualificaciones profesionales, se pierde la movilidad intraeuropea. Aquellas personas que hayan obtenido un título en Reino Unido deben reconocer su título antes de la salida, en su estado miembro, para poder seguir ejerciendo y para no perder la movilidad intraeuropea. Por otro lado, los británicos deben reconocer su título en cada Estado miembro que deseen ejercer.

No será posible el libre flujo de nacionales entre la UE y el Reino Unido, y en caso de un escenario de no acuerdo, tan solo tendremos los compromisos contemplados en el marco del Acuerdo de Servicios de la OMC – GATS (limitado únicamente a cuatro categorías).

Trasporte por carretera de mercancías

Se van a garantizar las conexiones básicas hasta el 31 de julio de 2020. Los transportistas de la UE van a poder seguir haciendo transporte de mercancías, hasta que se indique lo contrario. Se eliminará progresivamente el cabotaje a los transportistas del Reino Unido.

Los certificados de competencia profesional emitidos por Reino Unido ya no serán válidos en la UE.

Trasporte por carretera de viajeros

Se van a garantizar las conexiones básicas hasta el 31 de julio de 2020 y en general no experimentará grandes cambios.

Trasporte aéreo

Se van a garantizar las conexiones básicas hasta el 24 de octubre de 2020. A partir de esta fecha, el cabotaje solo lo van a poder hacer aquellas compañías aéreas con propiedad y control de la UE. Por parte de las compañías del Reino Unido, deberán obtener nuevas autorizaciones de explotación en cada Estado Miembro.

Trasporte marítimo

En cuanto al cabotaje solamente lo van a poder hacer buques con bandera de la UE. Por otro lado, las tripulaciones deberán ajustarse y seguir cumpliendo con un 50% de tripulación europea.

Telecomunicaciones y comercio digital

Como usuarios la primera implicación será la no aplicación de la tarifa roaming por los operadores. A los suministradores de servicios de la sociedad de la información se les dejará de aplicar el principio de país de origen y las empresas del Reino Unido se deben someter a la legislación nacional de cada Estado Miembro.

En cuanto al flujo de datos, el reglamento 910/2014 de protección de datos dejará de ser aplicable en el Reino Unido, por lo que se debe prestar atención a las cláusulas contractuales.

Andrés Barragán, Gabinete Técnico del Tesoro Público

Durante la última intervención del panel, Andrés Barragán se centró en la actividad de las entidades financieras.

Por una parte, las entidades financieras británicas perderán el pasaporte comunitario, por lo que podrían tener que adaptar su estructura de grupo y/o solicitar autorizaciones de tercer Estado para operar en España.

En cuanto a los contratos de servicios financieros suscritos con anterioridad a la salida, estos mantendrán su vigencia. Las entidades británicas podrán atender los antiguos contratos en España, durante un periodo de 9 meses, aunque todavía no hayan obtenido la nueva autorización, y esta fuese necesaria. Durante este periodo deberán obtener autorización o realizar la terminación o cesión de los contratos.

Por otro lado, el pasaporte comunitario dejará de ser válido en el Reino Unido, por lo que las entidades españolas que operen allí podrían tener que adaptar su estructura de grupo y/o solicitar autorizaciones de tercer Estado.

El Reino Unido ha aprobado un régimen temporal de 3 años para que las entidades financieras europeas continúen toda su actividad mientras obtienen una nueva autorización.

El Reino Unido ha aprobado, además, un régimen temporal para contratos financieros de 5 años (15 años para los contratos de seguros) durante los cuales las entidades europeas podrán atender a los contratos suscritos con anterioridad al Brexit, garantizando así su continuidad.

CLAUSURA

Clausuró la sesión Ángel Martín, director Territorial de Comercio de Madrid, quien en sus palabras pudo transmitir el agradecimiento a las instituciones organizadoras del evento, que cuyo esfuerzo ha permitido realizar una comparativa y conocer las acciones y medidas que se están llevando a cabo por ambas administraciones en su preparación ante la salida del Reino Unido, así como la identificación de los puntos de contacto a los que las empresas pueden dirigirse.

Se lamentó el abandono del Reino Unido de la UE, no obstante, señaló que el Brexit no supone un *punto final* a las relaciones entre ambas economías, sino que continuará siendo un importante mercado, aunque más complicado y que requerirá preparación. En cualquier caso, la relación futura en cualquiera de los escenarios que se analizaron durante la sesión nunca será mejor que la relación existente.

Por otro lado, el hecho de que la salida del Reino Unido se esté prolongando tanto en el tiempo, está permitiendo llevar a cabo una mayor preparación e identificar las dificultades que sin duda muestran la necesidad de llegar a un acuerdo. Resaltó como una estabilidad regulatoria resulta fundamental para el desarrollo de los negocios y la importancia de poder discutir y negociar el modelo de relación futura entre la UE y Reino Unido.

Recalcó el importante trabajo de preparación de la administración española tanto en términos de medidas legislativas y logísticas como de información y comunicación de los distintos ministerios y, por otro lado, la preparación de contrapartida por parte de la administración británica. Además, recordó alguna de las iniciativas llevadas a cabo por la Secretaria de Estado de Comercio, como el Cheque Brexit, y anunció el lanzamiento de una nueva iniciativa, el Brexit Target, programa de asesoramiento y acompañamiento a las Pymes para ayudarles en la identificación de nuevos mercados y poder adaptarse a la nueva situación derivada del Brexit. Desde la SEC se está planteando una convocatoria extraordinaria de ayudas a las federaciones y asociaciones empresariales exportadoras para ayudarles en el trabajo de preparación de las empresas.

Por último, se señaló que el Reino Unido es un socio preferencial y que se espera que lo continúe siendo y que la salida se realice de la forma menos abrupta posible. Se continuará trabajando para que en el caso de que se produzca una salida sin acuerdo seamos capaces de minimizar los costes.

ENCUENTRO ASIA INNOVA: CÓMO CONECTAR CON EL SISTEMA INNOVADOR EN CHINA (CEOE, 28 DE OCTUBRE)

El pasado 28 de octubre, la CEOE, en colaboración con Casa Asia y la Fundación Consejo España – China, acogió un encuentro entre empresas españolas y chinas de base tecnológica para explorar el ecosistema innovador y las incubadoras en China.

Durante la presentación del evento, el presidente de la Comisión de Fomento del Espíritu Empresarial de CEOE y presidente de CEAJE, Fermín Albaladejo, destacó que tanto la I+D+i como la digitalización son elementos imprescindibles para impulsar los procesos de internacionalización de las empresas españolas, y señaló varias propuestas:

- Poner en marcha un verdadero plan de choque para la I+D+i, que permita a las empresas españolas desarrollar proyectos innovadores y reforzar la continuidad y la seguridad jurídica asociada a los incentivos fiscales para las actividades de I+D.
- Apoyar a la transferencia de tecnología, en aras de facilitar la permeabilidad hacia el tejido productivo y la sociedad de la investigación.
- Facilitar la protección de la innovación por parte de las empresas a través de la propiedad intelectual.
- Promover la compra pública innovadora como elemento de tracción de la innovación
- Fomentar la cultura innovadora en las empresas.

Albaladejo recalcó que los empresarios tienen el convencimiento de que es necesario reforzar la apuesta por la innovación y digitalización de nuestra economía por sus efectos directos sobre la productividad, la competitividad y los niveles de bienestar de la sociedad.

A continuación, el secretario general de la Fundación Consejo España-China, Carlos Morales, destacó que las relaciones bilaterales entre España y China han evolucionado considerablemente, dando un salto cualitativo enorme durante la última década. Señaló, además, que la innovación y la tecnología son fundamentales en los programas que se llevan a cabo desde la Fundación. En este sentido, añadió que han creado una red de talento, talleres de conectores y se han centrado en aspectos clave como el 5G o la inteligencia artificial.

La directora del centro Casa Asia-Madrid, Carmen Díez, puso de relieve que esta es la X edición del Programa Asia Innova, que se lanzó en 2004 y que trata de promover las relaciones bilaterales y ofrecer e informar de los avances en la región. Díez informó de que China invertirá este año el 2,5% de su PIB en investigación y desarrollo, es el primer país en solicitud de patentes e invierte una gran suma de dinero en la creación de startups.

La consejera cultural de la República Popular de China en España, Liu Wenqiu, puso de relieve el papel que jugó el gobierno chino en dar mayor importancia a los avances tecnológicos y destacó que hay 6.500 espacios creativos que generan numerosos empleos en el país y representan un gran apoyo a la mejora de la economía. Asimismo, informó de una nueva plataforma estatal para potenciar la inteligencia artificial e hizo referencia al proyecto CHINEKA. El Programa Bilateral Hispano-Chino de Cooperación Tecnológica pretende promover la Cooperación Tecnológica empresarial entre entidades de España y China en proyectos de desarrollo tecnológico, innovación y transferencia de tecnología, con el objetivo de generar beneficios económicos para España y China e impulsar la competitividad de sus empresas.

Durante la primera sesión, intervino Wang Yandong, el representante del Torch High Technology Industry Development Center, el principal programa para el desarrollo de industrias de alta tecnología en China y principal impulsor de la comercialización, industrialización e internacionalización en el ámbito tecnológico.

Tras hacer un repaso de los avances que se han generado en el proyecto de emprendimiento e innovación masiva del gobierno chino (*mass entrepreneurship and innovation*), habló de las medidas que se habían tomado para seguir mejorando el proyecto. Entre ellas destacan:

- Promoción y aumento de los suministros de innovación y transformación científica y tecnológica

- Aumento de la base de empresas de innovación a través de competiciones que premian la creación de soluciones innovadoras y la conexión entre empresas y capital, con más de 180 mil participantes, 20.000 millones de yuanes de capital social y 30.000 millones de yuanes en créditos bancarios.

A continuación, pasó a hablar del sistema de incubadoras en China, iniciado en 1988 con el *Torch Plan*. En 2018, había en el país más de 2 millones de incubadoras con retornos de 75.543 mill millones de yuanes y 440.000 derechos de propiedad intelectual. Muchas de estas empresas se ubican en Zonas de Alta Tecnología

Finalmente, incidió en el aspecto internacional y de cooperación con empresas tecnológicas extranjeras. Esperan que la iniciativa One Belt One Road sea un buen catalizador para el crecimiento en materia de ciencia y tecnología.

Posteriormente, el responsable del departamento de Acción Tecnológica Exterior en la Subdirección de Cooperación Tecnológica de la Dirección de Evaluación y Cooperación Tecnológica de CDTI, Carlos Quintana, centró su intervención en la cooperación tecnológica bilateral, fundamental para la internacionalización de las empresas.

Explicó que la misión del CDTI es incrementar la capacidad tecnológica de las empresas españolas y que la internacionalización es un requisito básico para ese objetivo hoy en día. Para ello, financia a las empresas que cumplan una serie de condiciones, la más importante de ellas, que suponga un desarrollo tecnológico para la propia empresa. La financiación se hace a través de créditos blandos que cubren en torno al 75% del proyecto y son 33% no reembolsables.

En 2005 empezaron a colaborar con Torch a través del programa CHINEKA, cuyo objetivo es desarrollar la cooperación tecnológica entre entidades españolas y chinas a través de proyectos de investigación y desarrollo tecnológico conjuntos. De nuevo, la principal condición para conceder la financiación es que ambas empresas mejoren su conocimiento tecnológico a través del proyecto común. Entre 2006 y 2019, se han financiado 45 proyectos CHINEKA con un presupuesto de 66,8 millones de euros

Inició el bloque sobre las oportunidades entre España y China basadas en la innovación el Fundador de Institute of Next, Alfons Cornellá. Durante su intervención, destacó la gran envergadura de los proyectos que se desarrollan en China, que proporcionan buenas oportunidades para las empresas españolas; también alabó a los empresarios chinos del sector privado y su capacidad para arrastrar financiación tanto pública como privada, así como su vocación de mentores con nuevas empresas y start-ups.

Habló también del emprendimiento en masa mencionado anteriormente, destacando los millones de metros cuadrados que las incubadoras dedican a oficinas para start-ups y el ecosistema, que implica a gobierno, universidades y empresas.

En cuanto a las oportunidades que proporciona el país, destacó el acceso que supone al sudeste asiático y el hecho de que las star-ups pueden ser escaladas en China. Por sectores, mencionó las oportunidades en los sectores agroalimentario (agrotecnología), sanitario (gestión hospitalaria), soluciones tecnológicas para el medio ambiente, gestión eficiente de ciudades, educación, bienes de consumo, lujo y turismo (plataformas online).

A continuación, Carlos Trenchs, director de Dayone en la Caixa, destacó que en España existen más de 4.000 compañías tecnológicas con una gran diversificación sectorial pero concentradas

principalmente en 2 hubs: Madrid y Barcelona. Tras describir el ecosistema de las economías de innovación, en la que la nueva empresa está en el centro, rodeada por incubadoras, instituciones públicas, empresas, pasó a explicar el papel de Dayone, que consiste en identificar a las start-ups, las vinculan al banco y las acompañan en su expansión internacional, aportando los contactos adecuados. Actualmente están presentes en Madrid, Barcelona y Valencia y tienen previsto abrir en Lisboa próximamente.

En el último bloque, dedicado a las incubadoras chinas, tomó la palabra Song Aihua, directora general de la Beijing Jingchen Ruida Incubation Center, una incubadora estatal presente en diversas ciudades chinas y que ha incubado a unas 200 empresas y actualmente están en un proceso de mejora de su servicio. Son catalizadores y multiplican los fondos para las empresas. Habló de la visión a largo plazo de la incubadora, que tiene el objetivo de colaborar con empresas extranjeras; en el caso concreto de España, creen que sería bueno entrelazar los recursos de las empresas y celebrar más encuentros para conectar a los actores del sector. Mencionó que todavía es necesario facilitar los trámites para acceder a la financiación y mejorar las bases de incubación tanto en China como en España. En China, tienen puesto el punto de mira en la competición global y son conscientes de que deben introducir empresas y talento externo para evolucionar.

Finalmente, Luz Ma, directora ejecutiva en TusStar Spain aseguró que el motor económico de China hoy en día es la innovación, destacando a nivel mundial en los campos del comercio electrónico, la inteligencia artificial, la tecnología financiera, el ferrocarril de alta velocidad, las energías renovables y los vehículos eléctricos, entre otros. Tras aportar datos sobre la inversión en I+D y el desarrollo de las incubadoras en China, pasó a describir a la empresa TusStar, fundada en 1999 y que ya ha atendido a unas 10.000 empresas con inversiones que superan los 286 millones de dólares. En la actualidad, cuenta con más de 140 incubadoras en 70 ciudades del mundo, una de ellas, situada en Barcelona.

La empresa proporciona servicios de incubación, de *angel investment*, una Plataforma Abierta para poner en contacto a las start-ups con grandes empresas, universidades y otras organizaciones y un *Entrepreneurship Training*, que brinda capacitación empresarial a través de los 1.000 eventos de innovación que celebran al año. A través de su ecosistema, son capaces de poner a las nuevas empresas en contacto con otras empresas e industrias complementarias que pueden estar en un país de cualquier continente, además de proporcionar los fondos necesarios, provenientes de diferentes fuentes (fondos semilla, capital riesgo, fondo de la industria, PIPEs...).

Mar Santana, Directora Comercial Banca Empresas de La Caixa, cerró el encuentro hablando del cambio en el modelo chino y la oportunidad que supone para las empresas españolas. Volvió a recalcar que China es una excelente puerta al resto de Asia, pero aseguró que es imprescindible que las empresas acudan acompañadas de especialistas que conozcan el mercado y aconsejé valorar el mercado in situ antes de plantearse hacer negocios allí.

FORO DE LA ALIANZA DEL PACÍFICO – EL FUTURO DE LA ALIANZA DEL PACÍFICO “VISIÓN SOBRE LAS PYMES EN LOS PAÍSES MIEMBROS Y OBSERVADORES Y EN SUS ORGANIZACIONES EMPRESARIALES” (MADRID, 29 Y 30 DE OCTUBRE 2019)

Organizado por la Secretaría General Iberoamericana (SEGIB), CEOE y el Consejo de Empresarios Iberoamericanos (CEIB), en colaboración con el Ministerio de Asuntos Exteriores, Unión Europea

y Cooperación, el pasado 30 de octubre CEOE recibió en su sede a expertos en la Alianza del Pacífico de más de 40 países.

El foro, que se celebró bajo el lema *“El futuro de la Alianza del Pacífico: Visión sobre las pymes en los países miembros y observadores y sus organizaciones empresariales”*, es el primero de este tipo que se celebra en España, al tratar sobre el proceso de integración de las pymes de los países miembros de la Alianza del Pacífico y sus 59 estados observadores.

En el mismo intervinieron la ministra de Industria, Comercio y Turismo de España, Reyes Maroto; el presidente de CEOE, Antonio Garamendi; el secretario general adjunto de la Secretaría General Iberoamericana (SEGIB), Marco Pinta Gama; y representantes de gobiernos e instituciones de los países de la Alianza del Pacífico (Chile, Colombia, México y Perú); así como de sus Estados Observadores.

AUDIENCIA DE S.M. EL REY FELIPE VI A LOS PARTICIPANTES EN EL I FORO DE LA ALIANZA DEL PACÍFICO (29 de octubre 2019)

El programa de actividades comenzó el martes 29 de octubre, con una audiencia de S.M. el Rey Felipe VI a los participantes en el I Foro de la Alianza del Pacífico. Asistieron a la misma la ministra de Industria, Comercio y Turismo, Reyes Maroto; la secretaria de Estado de Comercio, Xiana Méndez; la secretaria general Iberoamericana, Rebeca Grynspan; el presidente de CEOE, Antonio Garamendi; el presidente de CEPYME, Gerardo Cuerva; y representantes de instituciones, organizaciones empresariales y empresas de la Alianza del Pacífico y observadores.

Por la tarde, el ministro de Asuntos Exteriores, Unión Europea y Cooperación, Josep Borrell, ofreció una recepción en el Palacio de Viana en honor a los participantes en este importante Foro.

I FORO DE LA ALIANZA DEL PACÍFICO (30 de octubre 2019)

El miércoles día 30, inauguraron el Foro en CEOE la ministra de Industria, Comercio y Turismo, Reyes Maroto; presidente de la Confederación Empresarial, Antonio Garamendi, y el secretario general adjunto de SEGIB, Marco Pintagama. Participaron, además, representantes de los organismos internacionales con una presencia más destacada en la región estratégica iberoamericana, como el Servicio Europeo de Acción Exterior de la Unión Europea, la Organización Internacional de Empleadores (OIE), la Organización de Estados Iberoamericanos, Banco de Desarrollo de América Latina (CAF) o el Centro Regional del Sector Privado en apoyo a los Objetivos de Desarrollo Sostenible de Naciones Unidas y la Federación Iberoamericana de Jóvenes Empresarios (FIJE), entre otros; así como líderes empresariales de la región. Clausuró el Seminario el presidente de CEPYME, Gerardo Cuerva.

Entre las cuestiones que se abordaron durante el Seminario, destacan los criterios para la facilitación del comercio, la transformación digital y la inserción en las cadenas globales de valor de las pymes de la plataforma regional; así como la Alianza del Pacífico como espacio de oportunidades como espacio de oportunidades para el comercio y la inversión, principalmente desde la perspectiva de los países observadores y de los bloques económicos del otro lado del Atlántico.

El presidente de CEOE, Antonio Garamendi, inauguró la jornada donde destacó la importancia de este proceso regional, que calificó de *“ambicioso, pragmático, dinámico y flexible”* y que

persigue vertebrar un mercado regional de 225 millones de habitantes en torno a cuatro ejes fundamentales, como son el libre movimiento de inversiones, personas, bienes y servicios; así como desarrollar iniciativas conjuntas en ámbitos como la educación, la innovación, la ciencia o la cooperación empresarial. Otro de los principales objetivos, prosiguió, consiste en reforzar la presencia de los países de la Alianza del Pacífico en terceros países y en ámbitos regionales.

Todos estos aspectos, recalcó Garamendi, llevaron al Consejo de Empresarios Iberoamericanos (CEIB) a prestar especial atención a dicho proceso, ya que intenta responder a los principales retos a los que se enfrenta la región.

Además, Garamendi señaló durante su intervención que, gracias a la Alianza del Pacífico se pretende urdir una red de alianzas con instituciones y países afines en valores e intereses, encaminada a desarrollar marcos de colaboración e iniciativas conjuntas en ámbitos como la cooperación regulatoria, el comercio, el medioambiente, la digitalización o la I+D+i. Garamendi destacó, en este sentido, que la Declaración Conjunta firmada en 2007 por el gobierno español y los Estados miembros de la Alianza del Pacífico, supuso un primer hito hacia un marco de colaboración, que podría ampliarse a nuevas áreas de interés común como las ciudades sostenibles, las energías, la digitalización, la educación, la innovación, la formación profesional y la cooperación empresarial.

Seguidamente intervino el secretario general adjunto de SEGIB, Marco Pinta Gama, quien puso de manifiesto la importancia de la digitalización para las pymes y las mipymes, ya que se hallan en mayor riesgo y deben adaptarse a los cambios tecnológicos que se producen en la Región. Señaló, además, sus problemas para acceder a la financiación, razón por la que necesitan un mayor apoyo de las instituciones públicas para mejorar su situación, promover su transformación digital y lograr una mayor productividad.

La apertura concluyó con la intervención de Reyes Maroto, ministra de Industria, Comercio y Turismo de España, quien destacó que España fue el primer país europeo en ser observador del proceso de integración regional y abogó por reforzar nuestra cooperación bilateral.

Maroto insistió en que para ayudar a las pymes de la Región se requiere el estímulo de su actividad emprendedora; hacer un esfuerzo en innovación y digitalización; establecer un nuevo marco regulatorio que garantice la seguridad jurídica y promueva su desarrollo; mejorar el acceso a la financiación, mediante instrumentos de ayuda por parte de las administraciones públicas; e impulsar y potenciar su proceso de internacionalización, con el fin de mejorar su productividad y competitividad, con el fin de lograr un crecimiento económico sostenido, decidido e inclusivo.

Facilitación del comercio

Durante el primer bloque, se abordaron los criterios para la eliminación de barreras, el intercambio de conocimiento y buenas prácticas, las plataformas digitales, el caso de los servicios basados en conocimiento y la economía naranja.

En primer lugar, intervino el director general de Mipymes de México, Alfredo González, quien puso de relieve que para que una economía sea próspera se requieren tres requisitos fundamentales: innovación, inclusión y diversificación.

En lo referente a la innovación, González mencionó las brechas existentes en las habilidades digitales para las pymes y su dificultad para ponerse al día, ya que implica unos mínimos costes de inversión. En lo relativo a la inclusión, hizo hincapié a sectores de la población en los que hay

mayor dificultad, como las mujeres y los niños; y, por último, se refirió a la diversificación, especialmente de productores, de actores en la economía y de mercados. Señaló también que para ayudar a las pymes se requiere desarrollo empresarial, apoyo técnico, certificación de actividades y acceso a la financiación.

Tras la intervención del director general de Mipymes de México, se inició un diálogo, moderado por Josep Piqué, presidente de la Fundación Iberoamericana Empresarial, en que intervinieron: la secretaria de Estado de Comercio de España, Xiana Méndez Bértolo; el representante en Europa del Banco de Desarrollo de América Latina-CAF, José Antonio García Belaunde; y el director de Ventas España de IBERIA y director del programa *On Business*, Guillermo González Vallina.

Durante la sesión, se ensalzó la apuesta común de Europa y América Latina por el multilateralismo, el respeto al derecho internacional y la necesidad de buscar nuevos mecanismos de cooperación.

Asimismo, se puso de relieve la influencia global de la revolución digital, que influye desde los procesos de venta, producción y consumo; en este sentido, se recalcó la necesidad de que esté este proceso de transformación digital tiene que estar al servicio de las empresas y no a la inversa, todo ello implicando tanto al sector público y privado.

Además, se recalcó la necesidad de adoptar políticas inclusivas, establecer normativas estándares para el comercio, facilitar el acceso a la información para las pymes y poner a su disposición instrumentos de financiación eficaces, todo ello junto con la aprobación de un plan de infraestructuras regional que permita articular de forma eficaz toda la región y solucionar los problemas de competitividad existentes en la zona, especialmente para las pymes.

Hacia la transformación digital de las pymes de la Alianza del Pacífico

En el segundo bloque de la jornada, los ponentes abordaron las políticas e instrumentos de promoción para facilitar la incorporación de tecnologías digitales en la producción, gestión y modelos de negocio de las pymes de la Alianza del Pacífico y pusieron de relieve la industria 4.0 y la manufactura del futuro.

La directora general de Asuntos Económicos Multilaterales del Ministerio de Relaciones Exteriores de Chile y coordinadora de la Alianza del Pacífico, Angélica Romero, intervino en este segundo panel, para hablar de la necesaria adopción de instrumentos regionales que faciliten la compraventa en la cadena logística entre los países miembros de la AP, el acceso a becas para fomentar la movilidad regional, la armonización aduanera entre los países miembros y el reconocimiento transfronterizo de las firmas digitales.

Romero hizo también referencia la Cumbre LAB4 Summit, que se celebra este próximo mes de noviembre en San Francisco y cuyo objetivo consiste en conectar a las empresas de los países miembros de la AP con empresas del sector tecnológico.

A continuación, la directora global de Estrategia de Asuntos Públicos de Telefónica, Trinidad Jiménez, ejerció de moderadora de un interesante diálogo en el que participaron: el Director General de RED.es del Ministerio de Economía y Empresa, David Cierco Jiménez Parga; el vicepresidente de Asuntos Jurídicos y Sociales de la Asociación Nacional de Empresarios de Colombia-ANDI, Alberto Echevarría; el presidente y fundador de SNIPPET, Carlos Sánchez Arenas; el secretario general de la Federación Iberoamericana de Jóvenes Empresarios-FIJE, Antonio Magraner; el presidente de la Comisión OITA-OIE de Fedecámaras, Jorge Roix; el

Country Manager en España de Enable S.C. (México), Vicente Viniegra; el presidente ejecutivo de Grupo Mérica Foods (Perú), Jhony Guevara; y el director general de Grupo Alto (Chile), Todd Hooper.

En este sentido, se subrayó la oportunidad que la digitalización ofrece a las pequeñas y medianas empresas en su capacidad para internacionalizarse y ser competitivas en el mercado internacional, repercutiendo, a su vez, en el conjunto de la población dado su elevado grado de integración social.

Sumado a lo anterior, los panelistas hicieron hincapié en la necesidad de impulsar esta digitalización a través de la construcción de ecosistemas de intercambio de información tanto regionales como nacionales, especializados por sectores, digitalizar los medios de pago con el objetivo de facilitar el comercio, así como en potenciar la especialización regional de las empresas miembros de la Alianza del Pacífico y ampliarla al resto de países observadores, a través de la eliminación de barreras de entrada a los mercados y armonizando la legislación.

Las pymes de la Alianza del Pacífico en las cadenas globales de valor

En esta sesión, moderada por la Directora Ejecutiva del Centro Regional del Sector Privado en apoyo a los Objetivos de Desarrollo Sostenible de Naciones Unidas, Diana Chávez, participaron el Viceministro de Desarrollo Empresarial del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo de Colombia, Saúl Pineda, el Subdirector General de Apoyo a la PYME del Ministerio de Industria, Comercio y Turismo de España, Antonio Fernández, la Responsable de operaciones y Directora de Recursos Humanos de BSD Enterprise, Luisa Leal, el Director de Administración y Finanzas del Grupo FAGRO, Alberto Saro, el Socio Fundador & CEO de Mark Venture, Fernando Rodríguez, el Director General de TOTTO, Carlos Martínez, y el Presidente del Centro Empresarial de Veracruz – COPARMEX, Juan José Sierra.

Durante la sesión los intervinientes trataron diversos aspectos que afectan y los retos a los que se enfrentan las PYMES de la Alianza del Pacífico en el contexto de las cadenas globales de valor.

Se destacó el gran desafío que supone la productividad para las PYMES de la Alianza, que constituye la gran tarea pendiente y la clave para la competitividad en un entorno global. Se resaltó la escasa representación de las PYMES a nivel internacional pese a que representan en la mayoría de los países de la Alianza más del 90% del tejido empresarial.

Por otro lado, se recalcó la necesidad de establecer una mayor coordinación por parte de las Administraciones, con un mayor enfoque hacia el área empresarial, se ensalzó la internacionalización como camino hacia la especialización e integración en las cadenas globales.

Por último, los intervinientes coincidieron en que valores tales como la necesidad de inclusión social para el desarrollo económico, la corresponsabilidad empresarial, la necesidad de apoyo financiero y de la administración, así como la digitalización, resultan primordiales para las PYMES de la Alianza en su tarea de incorporación a las cadenas globales de valor.

Alianza del Pacífico: un espacio de oportunidades. Diálogo con los países observadores

Este bloque fue inaugurado por el director general de Desarrollo de Políticas de Comercio Exterior de Perú, Diego Llosa, quien describió la Alianza del Pacífico como un espacio de integración profunda en términos de bienes, servicios, capitales y personas, así como un mecanismo innovador, flexible y visionario que ha fijado metas concretas y coherentes.

En lo referente a la Visión Estratégica 2030 de la Alianza del Pacífico, Llosa elogió las metas y objetivos plasmados, ya que persiguen un mundo más equitativo y justo, en beneficio de generaciones presentes y futuras. En este sentido, habló de cuatro ejes que considera fundamentales y que consisten en una Alianza del Pacífico más integrada, incorporando a las mipymes y con una mayor participación del sector privado; más global, convirtiéndola en una plataforma de integración comercial, mediante la cooperación con países que tengan modelos similares de desarrollo; más conectada, con empresas digitalizadas, con mayor acceso a la información y al conocimiento y aumentando las inversiones en infraestructuras; y más ciudadana, reforzando el diálogo entre gobiernos, empresarios, mundo académico y sociedad civil.

En referencia a los Estados Observadores, se refirió a los espacios que se deberían aprovechar para que las iniciativas y los esfuerzos no se quedaran sólo en el plano teórico. Mencionó las declaraciones conjuntas con España en 2017 y con la UE en 2019, donde se reflejaba la intención de fomentar la participación del sector privado en proyectos de cooperación, en especial en el ámbito de las MIPYMES.

Terminó su intervención celebrando la celebración de encuentros como este Foro, al ser espacios útiles para reflexionar sobre el camino de las acciones de la Alianza del Pacífico, poder obtener experiencia y modificar aquellos aspectos que sean mejorables.

A continuación, se inició el diálogo sobre la perspectiva de los países observadores, moderado por José Ignacio Salafranca, vicepresidente de la Fundación EuroAmérica, quien instó a los panelistas a analizar cómo ensamblar en el experimento de la Alianza del Pacífico a los países observadores y cómo estos podían aportar su experiencia en materia de comercio internacional.

Participaron en el coloquio: el jefe adjunto de la división de las Américas del Servicio Europeo de Acción Exterior de la UE, Jacob Tamm; la Embajadora del Reino de Marruecos, Karima Benyaich; el CEO de Cox Energy, Enrique Riquelme; la directora general de la Cámara de España, Inmaculada Riera; y la Embajadora de Australia en España, Julie-Ann Guivarra.

Desde la perspectiva europea, se llegó a la conclusión de que la Alianza del Pacífico es un socio estratégico para la UE a la hora de defender el multilateralismo, lo que se refleja en la declaración conjunta firmada durante la Asamblea de las Naciones Unidas en Nueva York, en la que destacaron el interés en avanzar en la digitalización y la transición a una economía verde y el cambio de paradigma en la cooperación (donante-beneficiario) entre ambas partes, para pasar a compartir objetivos comunes. Se habló de la necesidad de trabajar en una agenda que beneficie a las PYMES de las dos regiones, centrándose en los problemas técnicos (barreras) y políticos a los que se enfrentan en su internacionalización. La agenda también deberá marcar las prioridades en materia de cooperación, donde la transición hacia la economía verde y el liderazgo de las PYMES sean los dos pilares principales.

La perspectiva del sector privado sacó a la luz algunas de las barreras a las que se enfrentan las empresas. En concreto, se hizo hincapié en la necesidad del libre tránsito de profesionales y sobre la importancia de llegar a consensos en materia arancelaria y armonía fiscal para facilitar la libre circulación de capitales y beneficios, todo ello clave para que las empresas inviertan a largo plazo gracias a la estabilidad jurídica que supondría.

Finalmente, se pudo confirmar la visión compartida por parte de los Estados Observadores en lo que a apertura y acuerdos bilaterales de comercio e inversiones se refiere, y la cual se refería a la necesidad de seguir trabajando en el impulso del crecimiento económico y creación de puestos de trabajo, como nexo entre países y regiones.

CLAUSURA OFICIAL

El Foro se cerró con las intervenciones de: el embajador en Misión Especial para las Cumbres Iberoamericanas y Asuntos Multilaterales de Iberoamérica, Diego Bermejo; el vicepresidente de CEOE y presidente de CEPYME, Gerardo Cuerva; el director de Gabinete de Presidencia de CEOE y secretario permanente de CEIB, Narciso Casado; y el asesor de Empresas de SEGIB, Pablo Adrián Hardy, quienes fueron los encargados de presentar las conclusiones del seminario ante los participantes al encuentro y manifestaron la firme intención de que las instituciones a las que representan seguirán trabajando en dar continuidad a los mandatos de las Cumbres Iberoamericanas de Jefes de Estado y de Gobierno en temas de interés para toda la Región.

Por su parte, el vicepresidente de CEOE y presidente de CEPYME, Gerardo Cuerva, puso de relieve la importancia de las empresas, especialmente de las pymes, que representan el motor de crecimiento y bienestar social de los países.

Igualmente, Cuerva ensalzó los avances producidos en la Región gracias al proceso de integración de la Alianza del Pacífico, destacando sobre todo en lo referido a la liberalización del comercio de bienes, donde más del 90% de los aranceles sobre el volumen de bienes han sido eliminados; la cooperación regulatoria; la eliminación de las barreras técnicas; la integración del mercado de capitales, la transparencia de los mercados de contratación pública y el libre movimiento de ciudadanos.

VIAJES Y VISITAS

FORO PÚBLICO DE LA OMC (GINEBRA, 11 DE OCTUBRE)

El 11 de octubre, la organización empresarial Global Business Coalition (GBC) organizó, en el seno del Foro Público de la OMC 2019, un panel denominado “Ángulos muertos y bloqueos: cómo revitalizar y actualizar la OMC a través de una reforma”, en el que participó Álvaro Schweinfurth, secretario de la Comisión de Relaciones Internacionales de CEOE.

En su intervención, Álvaro Schweinfurth manifestó que España era uno de los países que más se había beneficiado de la apertura comercial y de un cuerpo de reglas multilateral garantizado por la Organización Mundial del Comercio. Declaró, que el proceso de internacionalización de la economía española había sido especialmente intenso en los últimos años, y que el sector exterior se había convertido en uno de los pilares de crecimiento de la economía española. Por ello también lamentaba la parálisis de la organización, que desde la ronda de Uruguay no había producido resultados significativos. Comentó la gran transformación del comercio, como resultado del creciente peso de los países emergentes, las diferentes reglas con las que operan las empresas en el comercio internacional, la incidencia de las nuevas tecnologías en el comercio internacional y la importancia de comercio de servicios. Asimismo, mencionó, que las negociaciones seguidas bajo el principio *single undertaking* ya no eran fáciles de acometer como antes, y que era necesario optar por la modalidad de las negociaciones plurilaterales. Por último, expresó la urgente necesidad de superar el bloqueo en la designación de los jueces del órgano de apelación, cuya función es primordial para garantizar el cumplimiento de las reglas vigentes.

El panel, moderado por Iana Dreyer, fundadora y editora de Bordelex.eu, contó con las intervenciones de Mohamed Kassem, presidente de World Trading Company Egypt y Nanotech y miembro de la junta directiva de la Federación de Industrias Egipcias (FEI); Fernando Landa, sherpa ante el B20 de la Unión Industrial Argentina (UIA) y director corporativo de Asuntos Internacionales y Proyectos Especiales de la Organización Techint; y John G. Murphy, vicepresidente senior de Política Internacional de la Cámara de Estados Unidos relacionada con el comercio internacional y la política de inversiones. En su intervención, el Sr Lanada, hizo hincapié en la necesidad de adoptar reglas en los ámbitos relacionados con los subsidios industriales y las empresas públicas. Por su parte, el Sr Kassem mencionó el escaso papel que están jugando los países en desarrollo en la contienda que están manteniendo los gigantes comerciales, como son los EE.UU. la UE y la R.P. China, con respecto a los objetivos de la OMC. El Sr Murphy, al igual que el resto de los ponentes, apoyó el multilateralismo, enfatizó la necesidad de adaptar el cuerpo de reglas a los retos que se plantean a las empresas en el comercio internacional y se refirió a la necesidad de reformar el órgano de la OMC.

Varias personas de la audiencia declararon que las negociaciones de acuerdos plurilaterales podrían dejar atrás a los países en vías de desarrollo. Otros consideraban que las negociaciones del Acuerdo plurilateral de comercio electrónico estaban beneficiando a las grandes plataformas electrónicas en detrimento de las empresas locales. Otros objetaron que no era lo mismo proponer acuerdos plurilaterales MFN (Most Favored Nation), es decir, acuerdos cuyos resultados se aplican “erga omnes” a todos los miembros de la OMC, de los acuerdos plurilaterales no MFN que solo se aplican a las partes. Asimismo, se dio a entender que las

negociaciones de acuerdos plurilaterales socavaban el principio de trato diferenciado según el diferente nivel de desarrollo de los estados miembros de la OMC.

En respuesta a estas preguntas, los ponentes respondieron, primero, que la negociación de acuerdos plurilaterales era la única vía para seguir avanzando en el comercio internacional y actualizar el actual marco de reglas a los retos a los que se estaban enfrentando las empresas; segundo, que en los acuerdos plurilaterales se pueden tener en cuenta los distintos niveles de desarrollo de los países incorporando cláusulas transitorias y asistencias técnicas; tercero, que los dos tipos de negociaciones plurilaterales son factibles y que a veces es necesario negociar acuerdos plurilaterales no MFN cuando los países negociadores pretenden realizar avances sustanciales en las negociaciones y a su vez evitar que los países que no negocien se beneficien de los resquitos del acuerdo. Por último, los ponentes respondieron que el Acuerdo plurilateral del comercio electrónico, en proceso de negociación, abriría a las empresas locales en sus procesos de expansión internacional.

COMISIÓN RRII BUSINESSEUROPE (BRUSELAS, 16 DE OCTUBRE)

REUNIÓN INTERNA DE LA COMISIÓN DE RELACIONES INTERNACIONALES DE BUSINESSEUROPE

Durante esta reunión, presidida por Stefan Mair, se trató sobre las relaciones UE-Estados Unidos, relaciones UE-China, el instrumento internacional de contratación pública y la salida del Reino Unido de la UE. Por último, se informó sobre los acuerdos firmados con Mercosur, Singapur y Vietnam.

Relaciones UE-Estados Unidos

Los representantes de BusinessEurope comentaron los resultados del viaje realizado entre los días 16 y 19 de septiembre a Washington. Mantuvieron reuniones con el secretario de Comercio, Wilbur Ross, representantes de USTR, congresistas y funcionarios de la Casa Blanca. Mantuvieron también reuniones con representantes de US Chamber of Commerce, American Manufacturers Association y Business Round Table. Las reuniones con la Administración estadounidense y los congresistas no fueron fáciles. Echaron en cara a los europeos que estaban reaccionando tarde y mal a las demandas estadounidenses. La lista de agravios presentados, sobre todo, por parte de Willbur Ross, fue larga. El representante adjunto de USTR, Jeff Gerrish, recomendó compartimentar las diferencias que tienen los UE y los EE.UU. y propuso trabajar en una agenda común en aquellos asuntos donde ambas partes tuvieran intereses compartidos.

En lo que respecta a las reuniones mantenidas con las organizaciones empresariales, todas ellas se mostraron críticas con la Administración Trump. De las tres organizaciones, la más cercana a nuestras posiciones es la mantenida por Business Round Table. US Chamber of Commerce y Manufacturers también coinciden en lo que respecta a la guerra comercial mantenida con China, el aumento de aranceles aplicados a los productos de acero y aluminio europeos y el procedimiento abierto a la importación de coches europeos, cuyo plazo para la adopción de medidas es el 17 de noviembre. Sin embargo, no coinciden con nosotros en la necesidad de reactivar el órgano de apelación de la OMC.

Si se analizan las relaciones de los últimos meses hay claros y oscuros. En la parte positiva podemos mencionar el acuerdo alcanzado entre la UE y los EE.UU. sobre exportaciones de carne de vacuno sin hormonas, unas mayores exportaciones de soja y gas licuado a los EE.UU. y algunos avances logrados en la negociación de un acuerdo en materia regulatoria. Sin embargo, los

problemas superan con creces a los avances, especialmente en lo que respecta a un posible aumento de aranceles a la importación de coches europeos, las contramedidas adoptadas por los EE.UU. por el caso Airbus, las sanciones económicas con efectos extraterritoriales, el aumento de aranceles a la importación de productos de acero y aluminio provenientes de la UE, el bloqueo en la designación de jueces en órgano de apelaciones de la OMC y la falta de voluntad de adoptar una visión constructiva con respecto al futuro de la OMC. La comunicación entre la Comisión y la Administración comercial estadounidense no es fluida. Sobre la cuestión de los coches no se mantienen contactos desde el pasado mes de mayo y las negociaciones para conseguir un desarme arancelario sobre bienes industriales están paralizadas porque la Administración estadounidense pretende extender dichas negociaciones a los productos agrícolas., algo a lo que los europeos se oponen de manera vehemente si los estadounidenses no aceptan incorporar a cambio en las negociaciones la contratación pública y los servicios marítimos.

En cuanto a la posibilidad de que se incrementen los aranceles a la importación de coches europeos, tanto el Congreso como las organizaciones empresariales están en contra de que la Administración estadounidense adopte esta medida. Existe la convicción de que no se aumentarán los aranceles, pero que la Administración estadounidense mantendrá la aplicación de medidas restrictivas (aranceles, contingente arancelario, etc..) en suspenso con el objeto de presionar a la UE.

En cuanto a las contramedidas adoptadas por los Estados Unidos por el caso Airbus, irlandeses, españoles, británicos, alemanes y franceses expusieron sus respectivos casos y coincidieron en que estas medidas tenían un impacto en regiones y empresas concretas. Asimismo, se concluyó que las contramedidas podrían haber sido mucho más graves porque las adoptadas por el momento sólo comprenden un volumen de exportaciones de 1,8 millones de USD. Esto quiere decir que los Estados Unidos se reservan la posibilidad de aumentar los aranceles hasta que el volumen de exportaciones afectadas alcance un valor de 7,5 mil millones de USD. En definitiva, la Administración estadounidense se reserva la posibilidad de aumentar las contramedidas dependiendo de cómo la UE reaccione ante las contramedidas ya aprobadas.

Asimismo, se criticó en la reunión los escasos avances logrados hasta el momento en las reuniones trilaterales mantenidas por los Estados Unidos, la UE y Japón para acordar una posición común con respecto a los subsidios industriales, las empresas públicas y la transferencia tecnológica forzada.

Ante la próxima decisión que adoptarán los árbitros de la OMC con respecto al caso BOEING, se espera que en los próximos meses hay una oportunidad para alcanzar un acuerdo. Se recomienda a BusinessEurope que adopte posiciones comunes con las organizaciones empresariales en un documento de posición en temas de interés común, como puedan ser: las disciplinas en materia de subvenciones a la industria aeronáutica civil, los subsidios industriales perjudiciales, las prácticas desleales de empresas públicas y la transferencia tecnológica forzosa. También se pidió a BusinessEurope que intentase implicar en este ejercicio a Keidanren Kaikan.

Relaciones UE China

Todos los presentes felicitaron a BusinessEurope por el documento de posición sobre China, que todavía se encuentra en fase de discusión interna. Las mayores diferencias internas han sido superadas. Algunos pidieron que el documento contase con un buen resumen ejecutivo, ya que el informe supera las 100 páginas. otros pidieron que se priorizaran las medidas propuestas, concediendo mayor relevancia a las dirigidas a la UE. Sin embargo, la directora de Relaciones Internacionales mostró su disconformidad con esta propuesta porque el documento no sólo irá

dirigido a la UE sino también a los Estados Unidos, China y Japón. El documento debe servir también, según ella, para enviar un claro mensaje a los chinos sobre aquellas reformas que se espera deban acometer, y también para mostrar a los estadounidenses que estamos de acuerdo con ellos en los temas de fondo, pero no en la táctica seguida por ellos. Varios miembros, entre ellos CEOE, mostraron su interés en presentar el documento final en sus países. Por otro lado, es muy probable que el documento sea presentado en capitales no europeas, como Washington y Tokio.

En lo que respecta a las relaciones entre la UE y China, el comunicado emitido hace meses por la UE en la que se consideraba al país asiático como un socio importante, pero también como un rival sistémico ha tenido un efecto positivo en la actitud china hacia la UE. Es muy posible que las negociaciones sobre indicaciones geográficas resulten en un acuerdo a finales de este año. En cuanto a las negociaciones para alcanzar un acuerdo de inversiones, las reuniones se han intensificado en los últimos meses.

Instrumento Internacional de Contratación Pública

Todos-hasta los escandinavos- se muestran de acuerdo en que la Comisión Europea se dote de un instrumento legal que le permita mejorar su capacidad negociadora frente a terceros países cuyos mercados de contratación pública están cerrados a las empresas europeas. En estos momentos, los gobiernos de Francia y de Alemania están consensuándose un papel para presentarlo a la Comisión. MEDEF está muy a favor de esta propuesta. Otros, pero especialmente la CEOE, expresaron su disconformidad con el contenido de la anterior propuesta por no respetar la descentralización y por la excesiva carga burocrática del procedimiento. Un tema que suscitó debate fue el de las reglas de origen. En este sentido, algunos propusieron que el criterio de la propiedad de empresa era más efectivo que la aplicación de reglas de origen a los bienes y servicios ofertados por la empresa en cuestión. Sin embargo, la directora de Relaciones Internacionales objetó que la determinación de la propiedad no era tan fácil como algunos se piensan, sobre todo si nos referimos a las empresas chinas, que son las destinatarias de esta normativa. Manifestó que la determinación de la propiedad es especialmente difícil en el caso de las empresas chinas que son muy opacas.

BusinessEurope elaborará un primer borrador para consensuar una posición de con respecto a este tema.

Brexit

Puede que se alcance un acuerdo de última hora, aunque no serán dada fácil. Partiendo de la última oferta británica, puede que se alcance un acuerdo retomando la propuesta inicial de Barnier. Irlanda del Norte se alinearía a la Unión Aduanera de la UE y habría una frontera en el Mar de Irlanda. Irlanda del Norte forma parte del Reino Unido a los efectos de los acuerdos comerciales que negocie el Reino Unido con terceros países. En cuanto a los bienes que entraran desde fuera de la UE se les aplicarían los aranceles de la UE. Ahora bien, a los bienes que tuvieran como destino final Irlanda del Norte y el resto del Reino Unido se les aplicaría un ajuste arancelario. Sin embargo, esta propuesta plantea incógnitas políticas y técnicas. Entre las políticas, que el DUP, socio del Partido conservador, tendría que aceptar una frontera en el Mar de Irlanda, una idea a la que se ha opuesto hasta el momento. Por otro lado, esta propuesta supondría renunciar a garantizar un level playing field (normativa social, etc.), lo que va a provocar resistencias entre varios países de la UE y el Partido Laborista, que no quiere que los estándares sociales bajen en el Reino Unido. Es muy difícil que se alcance un acuerdo en tan poco tiempo, que requiere un consenso previo entre los 27 países y el referendo por parte del

Parlamento británico. Lo más probable es que haya una nueva prórroga. Los miembros del Parlamento británico se reunirán el próximo sábado.

Otros

El Acuerdo comercial con Singapur podría entrar en vigor en una o dos semanas. El próximo Acuerdo comercial que tendrá que ser aceptado por el nuevo Parlamento Europeo es el de Vietnam. BusinessEurope pide a sus miembros que pidan a sus europarlamentarios el respaldo al Acuerdo. Si el Parlamento Europeo no da su visto bueno a este Acuerdo, resultará muy difícil que apoye después el Acuerdo con Mercosur. BusinessEurope pide a sus miembros que expresen su apoyo al Acuerdo con Mercosur, y que contrarresten con mensajes positivos la ola de críticas que está recibiendo este Acuerdo.

El representante austriaco informó sobre la reciente aprobación por el Parlamento austriaco de una resolución vinculante que obliga al Gobierno austriaco rechazar el Acuerdo firmado con Mercosur. La organización empresarial austriaca espera que el nuevo gobierno reforme dicha resolución, aunque no será nada fácil si el Partido conservador se alía con los verdes, que son contrarios al Acuerdo.

El representante de la organización empresarial holandesa informó de que el partido socialista que forma parte del gobierno de coalición holandés ha decidido no apoyar el Acuerdo CETA, que iba a ser sometido al Parlamento en las próximas semanas.

Por último, la directora de Relaciones Internacionales lamentó que la Unión Europea no tuviera una posición adoptada sobre el tratamiento y flujo de datos. Esta situación no sitúa en posición de inferioridad frente a los EE.UU. que está firmando muchos acuerdos bilaterales en esta materia: México, Canadá y Japón, entre otros.

REUNIÓN BUSINESSEUROPE SOBRE COMERCIO Y CLIMA

Reunión presida por Alexandre Affre, director de Relaciones industriales, y Luisa Santos, directora de Relaciones Internacionales.

En su exposición inicial, Alexandre Affre, manifestó que el Pacto Verde sería una de las prioridades durante el mandato de la presidenta, Ursula von der Leyen, y declaró que el desarrollo de esta iniciativa tendría importantes consecuencias en la evolución de la sociedad y la economía europeas. Explicó que las metas de emisión fijadas de la UE van a generar por su ambición, una fuga creciente de carbono entre la UE y el resto del mundo. En este contexto, es donde se plantea la posibilidad de fijar un ajuste fiscal de carbono en frontera. Aclaró que esta decisión fue adoptada en las altas instancias y que los servicios técnicos fueron los primeros sorprendidos por esta decisión. La dirección general que liderará esta nueva iniciativa sería DG TAXUD, que se apoyaría en DG Trade y DG Climate. Por el momento, la Comisión realizará un estudio de impacto sobre este asunto. No se esperan propuestas concretas hasta por lo menos al año 2021. Comentó que esta iniciativa suscitaba apoyos y rechazos en el mundo empresarial. En todo caso, indicó que esta propuesta no estaba exenta de numerosas dificultades técnicas.

Por su parte, la directora de Relaciones Internacionales habló de que la relación entre el comercio y el clima debería enfocarse desde una doble perspectiva:

- Perspectiva ofensiva

Aquí debe plantearse en qué medida el comercio podría contribuir, a través de los acuerdos comerciales multilaterales, plurilaterales o bilaterales, a expandir los principios y valores

Europeos relacionados con la sostenibilidad y la lucha contra el cambio climático al resto de los países.

- Perspectiva defensiva

Aquí debe plantearse la conveniencia de aplicar un ajuste fiscal en frontera para afrontar la creciente fuga de carbono. Sin embargo, habrá que evaluar si esta medida es compatible con las reglas de la OMC, así como tener en cuenta la competitividad global de nuestras empresas frente a las estadounidenses, chinas y de otros países.

Todos los presentes se mostraron de acuerdo con el documento inicial de trabajo propuesto por ambas comisiones.

COMISIÓN DE COMERCIO DE BIAC Y OCDE Y FORO GLOBAL DE LA OCDE (PARÍS, 22 DE OCTUBRE)

COMITÉ DE COMERCIO DE BUSINESS AT OECD (BIAC) – 22 DE OCTUBRE

Antes de acudir al Comité, Marta Blanco se reunió con Russel Mills, Secretario General de BIAC, quien le dio algunas claves sobre OCDE en general y sobre el Comité de Comercio, la próxima Reunión Ministerial de 2020, presidida por España y en la que BIAC quiere participar activamente, y sobre los próximos foros de la OCDE.

Sesión sobre las prioridades de los miembros y próximos pasos

Tras realizar una presentación del documento Business at OECD Trade Priorities – Getting Trade Back on Track, se solicitó comentarios a los miembros.

Brasil valoró muy positivamente el trabajo de BIAC y habló de la importancia de la reforma de la OMC y Marta Blanco comentó que es un documento que nos marca la hoja de ruta a seguir y es muy útil en ese sentido, así como la intención de distribuirlo entre nuestros policy makers y también a los miembros de la CEOE.

A continuación, hizo los comentarios siguientes:

- En relación con la OMC, valoramos de forma muy positiva la primera recomendación a la OCDE, previsto dentro del apartado “REFORM OF THE WTO”, página 6 de documento, donde se recomienda profundizar en el análisis sobre los efectos beneficiosos que se derivan de sistema multilateral del comercio de la OMC, la eliminación de aranceles y de barreras no arancelarias.
- Nos interesa que se incida en la necesidad de consensuar el concepto de “seguridad nacional”, que está siendo interpretado de forma muy extensiva por ciertos países con el objeto de imponer aranceles adicionales a productos, que no atañen a la seguridad del país. BIAC alude a esta cuestión en el punto tercero de las recomendaciones a la OCDE, dentro del apartado “INDUSTRIAL POLICIES”, previsto en la página 8 del documento.
- Con respecto al índice OECD Services Trade Restrictiveness Index (STRI) dentro del apartado “INDUSTRIAL POLICIES”, previsto en la página 10 del documento; apoyamos que se incluya en este análisis un mayor número de países no pertenecientes a la OCDE, y que se desarrollen un mayor número de iniciativas con la OMC para destacar la importancia de los servicios en el comercio internacional.

- En lo que respecta a la incidencia de los servicios en la competitividad los bienes manufacturados, recogida en la segunda recomendación a la OCDE, dentro de apartado “TRADE IN SERVICES”, página 10; recomendamos que BIAC estreche su colaboración con BUSINESSEUROPE, cuya Comisión de Relaciones Internacionales publicó un documento sobre la importancia de los servicios en la exportación de los bienes manufacturados europeos.
- En referencia a los créditos a la exportación, previstos en el apartado “EXPORT CREDIT”, página 16; convendría preguntar cómo evolucionan las negociaciones relativas a la reforma del Consenso de la OCDE. En este sentido, hemos visto que mañana en el Foro habrá una actualización sobre los trabajos de este grupo.

Los asistentes también hablaron sobre Sostenibilidad y Empleo, poniendo énfasis en el empleado creado gracias al comercio

Sesión Business at OECD Trade Priorities – Getting Trade Back on Track

Se invitó a hablar al Director de Comercio de la OCDE, Ken Ash y a Julia Nielson, Subdirectora de Comercio de la OCDE, que informaron de que la OCDE está llevando a cabo el proceso de evaluar los asuntos más importantes y asignar recursos y presupuestos.

Las prioridades para los próximos años son:

1. Apoyo de los gobiernos y su impacto en el comercio.
2. Comercio Digital.
3. Comercio de servicios.

La OCDE está buscando aquellos puntos sobre los que puede aportar de verdad y las herramientas que son útiles para los gobiernos. Se dio gran relevancia al comercio digital y de servicios y están investigando sobre el interés en el tema de “hacer el comercio más inclusivo”. En cuanto a nuevas áreas, mencionaron el comercio y medio ambiente (será un asunto clave) y la competencia en la economía global.

Sobre medidas de apoyo público, no consideran que las subvenciones en los sectores de alta tecnología sean beneficiosas y no comparten la diferenciación con las subvenciones en la agricultura. Hablaron también sobre la iniciativa de crear un Foro para el aluminio, pero consideran que los costes serían mayores que los beneficios. Por otro lado, afirmaron que la deuda y el capital son los verdaderos desafíos para todos los sectores, desde una perspectiva global, no tanto las subvenciones sobre determinados sectores.

Tras la intervención de Airbus para matizar el apoyo en sectores de alta tecnología, Marta Blanco incidió en que el tema de comercio y medio ambiente debe ser abordado desde un enfoque ofensivo y no defensivo. Propuso evaluar cómo puede el comercio contribuir a los ODS en general y al medio ambiente en particular e incluir en cada documento publicado, ejemplos de buenas prácticas de empresas de países de la OCDE.

Sesión sobre los proyectos prioritarios para la OCDE

Susan Stone, jefa de la división de nuevas cuestiones en materia de políticas de la OCDE, habló sobre comercio digital, recordando la iniciativa “Going Digital”, en cuya primera fase (2017-2018) la OCDE elaboró una visión global que tiene en cuenta todas las políticas y áreas de actuación, para responder de una forma coherente a la digitalización de la sociedad y la economía. Ahora la OCDE se encuentra en la segunda fase, consistente en ayudar a los países a

adoptar una política global (están trabajando ahora con Brasil), mediante la mejora de las herramientas disponibles y revisiones nacionales. En esta segunda fase también se profundizará en el análisis de las tecnologías frontera, como son la inteligencia artificial y la tecnología blockchain.

Por su parte, John Drummond, jefe de la división de comercio de servicios de la OCDE, aclaró que los servicios están fuera de las tensiones comerciales porque los mercados de PED están mucho más cerrados y porque los países desarrollados tienen una clara ventaja competitiva. No obstante, todavía existen muchas barreras y mucho empleo en juego.

Marta Blanco intervino para hablar de la importancia del turismo como exportación de servicios y su contribución en términos de PIB y empleo en los países de la OCDE. A esto, Drummond afirmó que existe un comité de turismo con el que trabajan muy estrechamente y coincidió en la importancia del turismo en el comercio.

Sesión de preparación para la Comisión de Comercio de la OCDE

Se plantearon los pasos a seguir tras los nuevos asuntos puestos sobre la mesa en términos de subvenciones y cambio de enfoque (pensar en deuda y capital).

Tuvo lugar un debate sobre la distribución del documento. Desde la CEOE ya se ha distribuido a las personas de la Secretaría de Estado de Comercio y próximamente se hará con los socios y con el sector universidades o institutos, pues consideramos que la colaboración entre empresas y academia es fundamental.

FORO GLOBAL SOBRE EL COMERCIO.

Sesión comercio digital y comercio.

El viceministro japonés explicó la Iniciativa Osaka Track, aprobada en la Cumbre del G20. El objetivo de esta declaración consiste en la puesta en marcha de un Plan de trabajo que consta de tres pilares: (i) identificación de aquellas políticas para impulsar una digitalización de la economía y un comercio digital seguro y fiable, (ii) apoyo a las negociaciones para alcanzar un Acuerdo plurilateral sobre comercio electrónico en el seno de la OMC y (iii) avanzar en el entendimiento de la inteligencia artificial y el blockchain en nuestras sociedades y economías con el objeto de diseñar las políticas y reglas más adecuadas. Japón, país que lidera este proceso, confía en los trabajos de la OCDE, especialmente en todos aquellos ámbitos que no atañan directamente a la OCDE. Los países que se han adherido a la iniciativa Osaka Track son Argentina, Australia, Brasil, Canadá, China, la Unión Europea, Alemania, Italia, Japón, México, Corea, Rusia, Arabia Saudí, Turquía, Reino Unido, Estados Unidos, Japón, España, Chile, Holanda, Senegal, Singapur, Tailandia y Vietnam.

En el panel sobre digitalización y comercio, los representantes empresariales insistieron en no establecer barreras innecesarias al flujo internacional de datos, factor que no solo es importante para las empresas digitales sino también para todas las industrias tradicionales y las cadenas de suministro globales. Comprenden la necesidad de implantar un flujo de datos seguro y respetuoso con la privacidad; sin embargo, disienten en que la localización de datos sea la vía adecuada para garantizar ambos principios. Por ello abogan por la aplicación de reglas globales, el avance tecnológico y la educación. Algún ponente se mostró muy crítico con el enfoque europeo relativo a los clausurados en materia de digitalización negociados en sus acuerdos nacionales. Consideran que la visión europea diverge cada vez más de la estadounidense y de la de otros países, como los de la región APEC. Consideran que la visión garantista de la privacidad puede dar lugar a una localización de datos, y que otros países lo utilicen como argumento para

impulsar la localización de datos. En este punto abundó la representante gubernamental estadounidense, que temía una creciente disparidad entre el modelo europeo y el del resto del mundo. Asimismo, mencionó que la Unión Europea no implicaba, a diferencia del resto de los países, a los expertos en los procesos de decisión relacionados con esta temática.

Se informó sobre las negociaciones del acuerdo plurilateral de comercio electrónico seguidas en la OMC. Ya han tenido lugar cuatro rondas de negociación en mayo, junio, septiembre y octubre. La quinta ronda será entre el 19 y 22 de noviembre. Ya se está trabajando sobre 26 propuestas, donde se están identificando las principales diferencias entre las partes negociadoras. En la negociación se están tratando aspectos relacionados con el flujo de datos, la seguridad, la privacidad, la transparencia, las telecomunicaciones y el acceso a mercados, entre otros asuntos. Los puntos más delicados de la negociación están relacionados con la seguridad, la privacidad y la transparencia.

Los representantes de la OCDE resumieron los trabajos en curso: análisis sobre barreras y normativas que dificultan el flujo de datos, estudio sobre los beneficios económicos y sociales del comercio electrónico, incorporación de los servicios digitales al instrumento de análisis STRI, estudio sobre la relevancia del comercio digital para las PYMES y análisis sobre la política digital en los países de la OCDE.

Por último, se expusieron actividades e informes desarrollados en el marco de la Iniciativa “Going Global” que consta de tres pilares: enfoque transversal de políticas, blockchain e inteligencia artificial.

COMISIÓN DE COMERCIO DE LA OCDE.

G20, G7 y APEC

Se informó sobre los resultados del G7 de Francia, el G20 de Japón y APEC, cuya presidencia pro tempore recae en Chile. En cuanto al G20, el representante destacó como resultados la unanimidad de los dirigentes políticos en reformar la OMC, la iniciativa Osaka Track en materia de digitalización y la Blue Ocean Vision dedicada a la eliminación de plásticos en los océanos. El representante francés mencionó, entre los principales logros de la Cumbre del G7 en Biarritz, la preocupación expresada por la implantación de monedas fiscales, la necesidad de acordar reglas fiscales a las empresas digitales y el compromiso por reformar la OMC. Por último, el representante chileno expuso las actividades e iniciativas que se estaban desarrollando bajo su presidencia.

Economic Outlook.

Representantes de la OCDE adelantaron algunas conclusiones del Informe Economic Outlook del próximo mes de noviembre. Adelantaron que los pronósticos de crecimiento económico y de comercio iban a empeorar de nuevo. Explicaron que una parte significativa era atribuible al incremento de barreras al comercio detectadas desde la segunda mitad de 2018. Indicaron que sus previsiones de los últimos trimestres siempre habían tenido que ser revisadas a la baja, y que la tendencia a la baja de la economía y del comercio mundiales iba a continuar en el futuro. Descartaron que esta desaceleración económica obedeciera a razones coyunturales. Pronosticaron un crecimiento de la economía mundial en torno a un 2,9 % del PIB a finales de año, lo que suponía un 0,4% de lo que se había pronosticado a principios de año. Una economía como la estadounidense crecería un 0,25% menos de lo previsto. Reiteraron que una de las principales causas de esta desactivación económica era atribuible a las tensiones comerciales. Explicaron que el daño de las medidas restrictivas al comercio no se reflejaba solo en los flujos comerciales sino en la incertidumbre que estaba causando en las empresas, que están empezando a retrasar o a cancelar sus inversiones. Presentaron como ejemplo el caso del Reino

Unido, país donde las inversiones no habían crecido desde el referéndum del Brexit, algo en un país que ha sido uno de los principales receptores de inversión extranjera del mundo.

En otro orden de cosas, manifestaron que la actividad industrial estaba bajando y que los pedidos de exportación habían descendido a niveles que corresponden a economías en situación de recesión técnica. Con esto no quieren decir que las economías de muchos países entre dentro de poco en recesión, pero sí quieren destacar con este dato la gravedad de la situación. En todo caso, pronosticaron que las economías de los países desarrollados entrarían en una fase de crecimiento económico muy bajo, y que lo peor estaba por llegar al no haberse repercutido la bajada de las inversiones de manera plena en la economía mundial.

En respuesta a esta intervención, el representante del Gobierno británico no negó los hechos, pero dijo que la desaceleración no había influido de forma clara en el empleo, y declaró que en la sociedad británica no había sentimiento de crisis. La representante del Gobierno estadounidense dio a entender que se exageraba el impacto negativo de las tensiones comerciales en el crecimiento económico y pidió a los representantes de la OCDE la metodología seguida en la evaluación de la incertidumbre. Afirmó que la economía estadounidense evolucionaba de forma satisfactoria, y que una parte importante de la desaceleración del crecimiento de la economía mundial se debía a la mala evolución de las economías mexicanas, turca, india y sudafricana, así como a un crecimiento económico más moderado en China, motivada por cambios estructurados de su economía.

Los representantes de la OCDE argumentaron, en respuesta la intervención del representante gubernamental británico, que el estancamiento de las inversiones tendrá consecuencias negativas en el crecimiento económico del Reino Unido, y que el empleo todavía no había empeorado porque se estaba empezando a dar una tendencia de sustitución de trabajo por capital, un fenómeno preocupante al que ya había hecho, por cierto, referencia en varios informes una institución tan prestigiosa como el Banco de Inglaterra.

En lo que respecta a la intervención estadounidense, coincidieron en que la desaceleración económica mundial está empezando a repercutir de forma muy negativa en algunas economías emergentes, pero que este no era un fenómeno exclusivo que solo afectase a este tipo de países. En cuanto al análisis seguido para evaluar numéricamente la incertidumbre, los representantes de la OCDE respondieron que su metodología era muy conservadora.

Proceso de consultas en las negociaciones comerciales.

En referencia al proceso de consulta seguidos en las negociaciones comerciales, el representante gubernamental del Reino Unido se quejó de la dificultad de gestionar miles de respuestas, que muchas veces están motivadas por causas ajenas a la propia consulta. Algunos representantes expresaron la necesidad de facilitar un intercambio de experiencias relativas a la inclusión de los pueblos indígenas en los procesos de consulta. Finalmente, el representante del Gobierno español solicitó orientación sobre las mejores modalidades de difusión de los acuerdos comerciales en la población y las empresas.

Capítulo de cooperación regulatoria en los acuerdos comerciales regionales y bilaterales.

En materia de cooperación regulatoria, los representantes de la OCDE hablaron de un estudio, todavía en elaboración, en la que se realizará un análisis comparativo sobre las modalidades de cooperación regulatoria previstos en los acuerdos comerciales recientemente firmados como el CETA el USCMA y el CPTTP, entre otros.

Programa de trabajo del comité de comercio de la OCDE para los años 2021 y 2022.

La última parte de la reunión estuvo dedicada a empezar a fijar las prioridades de trabajo del Comité de Comercio de la OCDE para los años 2021 y 2022. Este ejercicio inicial deberá consolidarse en una propuesta para ser aprobada en la primavera del año que viene. 19 representantes gubernamentales tomaron la palabra. Los ámbitos de trabajo que recibieron mayor respaldo fueron los relacionados con level playing field; el medio ambiente, la sostenibilidad y el comercio. En lo que respecta al level playing field se mencionó tanto la necesidad de realizar estudios horizontales como sectoriales. Se hizo varias menciones a los subsidios y a los créditos a la exportación. En cuanto al medio ambiente, se solicitaron análisis sobre las huellas de carbono en los productos y métricas aplicables a los ajustes impositivos en frontera, informes sobre el comercio y la economía circular y estudios sobre la influencia de las políticas de medio ambiente en el comercio.

Asimismo, hubo gran coincidencia en actualizar los instrumentos de evaluación como STRI y TiVA, entre otros. Con respecto al instrumento STRI se insistió en que incorporarán más servicios y se pidió más detalle en lo que respecta al sector financiero. Algunos representantes gubernamentales, entre ellos los de Australia, Canadá, Noruega y España, pidieron estudios sobre género y comercio. Otros también mencionaron la necesidad de realizar más estudios relacionados con el comercio y los servicios. El representante gubernamental español pidió estudios sobre el impacto de los acuerdos comerciales en la sociedad y el representante gubernamental alemán se refirió la necesidad de analizar el instrumento de análisis sobre las materias primas.

ACTOS EMPRESARIALES EN EL MARCO DE LA VISITA DE SSMM LOS REYES A COREA DEL SUR (SEÚL, 23 DE OCTUBRE)

Corea del Sur es actualmente la undécima potencia económica del mundo. Tiene un mercado con más de 51 millones de consumidores y una economía muy abierta al exterior y altamente industrializada donde destaca la presencia de importantes holdings relacionados con el sector tecnológico, que cuentan con empresas líderes a nivel mundial. De hecho, Corea del Sur es el país que más recursos públicos y privados destina a I+D+i en relación con el PIB.

El nivel de renta por habitante es bastante elevado: 31.346 dólares en 2018 según datos del FMI. El desempleo es muy reducido, con una tasa aproximada del 3,0% en agosto de 2019, y la fuerza laboral muestra un alto grado de cualificación y formación. Los servicios concentran la mayor parte del empleo, algo más del 70% de la población activa, mientras la industria, muy integrada en las cadenas globales de valor, ocupa al 24% de los trabajadores del país.

En cuanto a las facilidades para los negocios y la actividad empresarial, Corea del Sur se ha situado en las primeras posiciones del ranking Doing Business 2019 del Banco Mundial, en el que ocupa el quinto lugar entre 190 economías. En el informe de Competitividad Global 2018 del Foro Económico Mundial, Corea del Sur ocupa el puesto 15 de un total de 137 países.

Relaciones comerciales bilaterales

El comercio bilateral de mercancías y servicios va a más y muestra una creciente diversificación. Este comercio tiene además un marcado carácter intraindustrial y se encuentra muy integrado en las cadenas globales de valor en sectores como la automoción, químico o metales. Corea del Sur es el tercer destino de las exportaciones españolas en Asia, detrás de China y Japón. A nivel global, es el decimonoveno país receptor de nuestras exportaciones de mercancías.

Los principales sectores de la exportación española a Corea del Sur en lo que va de año son aeronaves (venta de varios aviones cisterna militares), carne de porcino, escorias y cenizas, farmoquímico, automóviles, componentes de automoción y confección. La importación surcoreana a nuestro mercado está encabezada por el sector automoción y su industria de componentes, seguido del de materias plásticas, química orgánica, acero y tejidos.

Oportunidades de negocio e inversión

El sector agroalimentario ofrece buenas oportunidades en productos como carne de porcino, aceite de oliva, productos gourmet y vinos de calidad. También tienen potencial sectores de consumo de alto valor añadido, como la moda, complementos, joyería, cosmética, hábitat e industrias culturales y especialmente el turismo que aumenta considerablemente en los últimos años gracias a la reciente inauguración de nuevas conexiones aéreas. El aumento de visitantes de esta nacionalidad abre interesantes oportunidades para explotar un mercado turístico hasta hace poco marginal.

También existe un amplio margen para las empresas extranjeras dispuestas a convertirse en proveedores de maquinaria, bienes intermedios, materiales o componentes necesarios para la producción en la industria surcoreana que esta no puede obtener en el mercado nacional. Asimismo, el compromiso del gobierno surcoreano con la sostenibilidad y el medio ambiente abre también interesantes oportunidades en sectores como las energías renovables.

En cuanto a las inversiones tienen aún un amplio recorrido. Entre las inversiones españolas más destacadas figuran operaciones en sectores como energía eólica o el reciclado de acero. Del lado surcoreano, son relevantes las inversiones en instalaciones portuarias y fabricación de lubricantes, así como la colaboración en proyectos de infraestructuras desarrollados en terceros mercados.

Actividades recientes de CEOE con Corea

CEOE tiene un firme compromiso con la internacionalización de las empresas españolas y desarrolla una constante labor para reforzar nuestras relaciones comerciales y empresariales en el extranjero. Si nos centramos en las últimas actividades que se han llevado a cabo con Corea, conviene destacar nuestra participación en la visita oficial de la Secretaría de Estado de Comercio al país asiático en abril de 2016. Durante la visita, CEOE y nuestra organización homóloga, la Federación de Industrias Coreanas (FKI), renovamos el Acuerdo de Colaboración existente entre ambas organizaciones para promover y estrechar las relaciones entre las empresas españolas y coreanas.

Por lo que se refiere a nuestra labor en España, CEOE ha recibido en los últimos años a varias delegaciones de la administración pública coreana y empresas privadas, interesadas no solo en las oportunidades de negocio e inversión entre ambos países, sino también en el funcionamiento de nuestro sistema laboral y las relaciones de sindicatos, patronal, la administración pública española y el Gobierno. Asimismo, hemos colaborado en la organización de varios encuentros empresariales, centrados en los sectores de infraestructuras y ferroviarios, junto con KOTRA y nuestras organizaciones empresariales sectoriales.

Participación de CEOE en los actos empresariales previstos en el marco de la Visita de Estado de SSMM los Reyes a Corea del Sur

El presidente de CEOE, Antonio Garamendi, y el director de Gabinete de Presidencia y director general de CEOE Internacional, Narciso Casado, acompañaron a SSMM los Reyes de España en

su visita de Estado a Corea del Sur, durante los días 23 y 24 de octubre, donde participaron en los actos empresariales previstos en Seúl.

El primer día, Garamendi y Casado se reunieron con los presidentes de la Cámara de Comercio de España en Corea, Enrique Vilaplana, y de la Cámara de Comercio de España, José Luis Bonet. Posteriormente, se celebró un seminario sobre cómo hacer negocios en la República de Corea, en el que participaron representantes de instituciones de ambos países y los responsables de varias empresas españolas con intereses en la región, donde se puso de relieve la importancia de los conglomerados coreanos; los instrumentos de financiación española; la situación económica de Corea y las perspectivas para la inversión española, entre otras cuestiones. La jornada finalizó con una cena de gala, ofrecida por el presidente de Corea, Moon Jae-In, en honor de SS.MM. los Reyes de España.

Al día siguiente, jueves 24, la delegación española participó en un desayuno de trabajo de S.M. el Rey con presidentes de los grandes conglomerados de industrias coreanas y con representantes de KORCHAM (la Cámara de Comercio Coreana).

Acto seguido, se celebró el Encuentro Empresarial España-República de Corea, que fue inaugurado por el presidente de CEOE, Antonio Garamendi; el presidente de la Cámara de Comercio de España, José Luis Bonet; el presidente de KCCI (Cámara de Comercio e Industria de la República de Corea), Park Yongmaan; y el presidente y CEO de KOTRA (Asociación para la Promoción de Comercio de Corea), Kwon Pyung Oh. Al finalizar la sesión de apertura, intervinieron en el acto S.M. el Rey, Felipe VI; el presidente de la República de Corea, Moon Jae-In; y la ministra en funciones de Industria, Comercio y Turismo, Reyes Maroto.

En el encuentro, se celebraron además dos sesiones plenarias que giraron en torno a las oportunidades de inversión y a la colaboración empresarial entre ambos países, tanto en el ámbito local como en terceros países, especialmente en sectores como infraestructuras y nuevas tecnologías relacionadas con la industria 4.0. Tras el encuentro, se celebraron reuniones personalizadas B2B en aras de concretar posibles colaboraciones bilaterales en proyectos de interés en el país.

Encuentro Empresarial Corea del Sur-España

En la sesión de apertura, tanto S.M. el Rey Felipe VI como el presidente de la República de Corea, Moon Jae-In, apostaron por la cooperación conjunta de las empresas de ambos países en terceros mercados.

En este sentido, S.M. el Rey Felipe VI destacó que desde España hay un gran interés por impulsar el desarrollo de proyectos conjuntos, especialmente en energía e infraestructuras, en terceros países de interés común, concretamente en Asia y Oriente Medio. En este sentido, puso de relieve que tanto España como Corea disponen de unas condiciones de base que favorecen la cooperación estratégica de ambos. Asimismo, S.M. Felipe VI animó a los empresarios a dar un nuevo impulso a la relaciones económicas y comerciales bilaterales, que calificó de “excelentes hasta el momento”.

Por su parte, el presidente de la República de Corea abogó por potenciar la cooperación tecnológica bilateral, especialmente en lo referente a las smart cities y los vehículos autónomos; colaborar en el ámbito de las energías verdes y reforzar proyectos e inversiones conjuntas en terceros países. En este sentido, enfatizó que España es un país abierto al exterior, y elogió los lazos estratégicos que mantiene con Latinoamérica y con el norte de África.

Desde Seúl, el presidente de CEOE, Antonio Garamendi, puso de relieve el esfuerzo y la intensa actividad conjunta que se lleva a cabo desde CEOE, y especialmente en el seno del Consejo de Empresarios Iberoamericanos (CEIB), en colaboración con la Secretaría General Iberoamericana

(SEGIB), por materializar los compromisos del sector empresarial y del sector público conjuntamente en temas relevantes para el desarrollo económico y social de Iberoamérica.

El presidente de CEOE consideró fundamental la cooperación en terceros mercados, con la presencia de las empresas españolas, especialmente en Europa y Latinoamérica; y en el caso de las empresas coreanas con su presencia en Asia; y citó algunos ejemplos de colaboración en sectores como automoción, infraestructuras, logística o energías renovables. Garamendi añadió también que “no conviene dejar de lado a África, donde la complementariedad de nuestras empresas y las perspectivas de crecimiento nos permiten ser optimistas en cuanto a las posibilidades de colaboración”.

Garamendi destacó que hay registradas 27 empresas coreanas con inversiones en España, mientras que cerca de 40 empresas españolas cuentan con inversiones en Corea en sectores de distribución textil, minerales, componentes de automoción, energías renovables y servicios. Asimismo, enfatizó que el comercio bilateral está en auge, con un comercio de mercancías creciente, que alcanzó cerca de 5.200 millones de euros en 2018. “Más de 4.000 empresas españolas exportaron bienes a Corea el año pasado”, informó.

A la buena evolución del comercio bilateral, indicó que ha contribuido de manera decisiva la entrada en vigor del acuerdo comercial entre la UE y Corea, gracias a la eliminación de aranceles y de numerosas barreras técnicas. De hecho, subrayó que, desde la entrada en vigor del acuerdo, el comercio bilateral se incrementó un 207% entre 2011 y 2017. Garamendi aseguró también que Corea es el tercer destino de nuestros ingresos por exportaciones de servicios en Asia, alcanzando 594 millones de euros el año pasado.

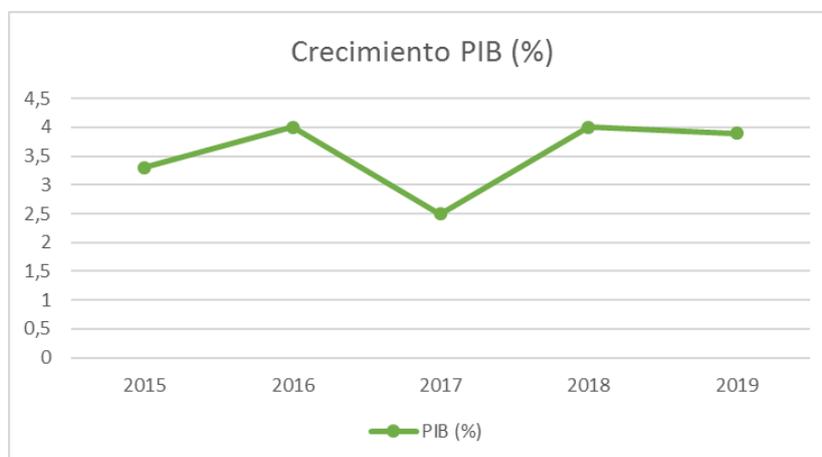
Las cifras, señaló, han aumentado un 50% entre 2014 y 2018 y las exportaciones de servicios, sin incluir el turismo, se han concentrado en servicios empresariales y de informática, con un total de 1.131 empresas exportadoras al país asiático. Sin embargo, puntualizó que el nivel de inversiones sigue siendo modesto, por lo que desde CEOE siempre se ha destacado la importancia del apoyo gubernamental e institucional a las empresas para fomentar la inversión.

En cuanto a los sectores que presentan oportunidades de cooperación conjunta, Garamendi ha destacado desde Seúl la exportación de bienes, especialmente la agroalimentación, los bienes de consumo y maquinaria; turismo, donde Corea es el tercer emisor de turistas desde el lejano oriente hacia España, con 490.631 visitantes coreanos en 2018; energías renovables y medio ambiente, sector en el que el gobierno coreano tiene previsto hacer importantes inversiones; o infraestructuras e inversión inmobiliaria, ámbito en el que hay grandes proyectos en los que la participación española y coreana está presente a través de grandes fondos de inversión.

Por último, Garamendi también mencionó la innovación, donde Corea destaca por ser uno de los países con mayor inversión en dicho sector. En este sentido, puso de relieve el Marco de Cooperación Tecnológica, firmado entre CDTI y KIAT en 2007, con el fin de promover la colaboración tecnológica entre las empresas de ambos países; así como programas europeos como la iniciativa Eureka.

INFORMES Y GRÁFICOS

PERÚ EN CIFRAS

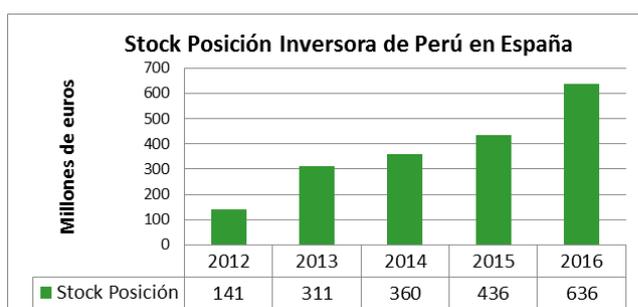


Datos Generales 2018	
PIB	225,2 mil Millones \$
Renta per cápita (PPP)	7.002 \$
PIB crecimiento	4,0%
Población	32.160.000
Tasa de desempleo	6,7%
Inflación	1,3%
Deuda pública	26,8 %/PIB
Deuda externa (31/12/17)	66,25 mil Millones \$
Stock de Inversión Directa Extranjera- en el país (31/12/17)	98,24 mil Millones \$
Stock de Inversión Directa Extranjera- en el extranjero (31/12/17)	5,44 mil Millones \$
Exportaciones (31/12/17)	44,92 mil Millones \$
Importaciones (31/12/17)	38.65 mil Millones \$

Convenio de doble imposición	Firma
Perú	06/04/2006



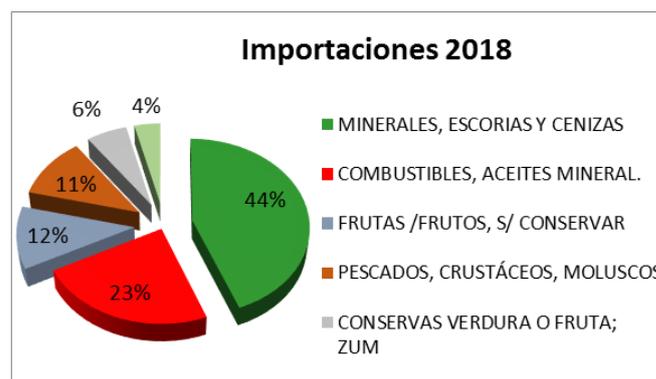
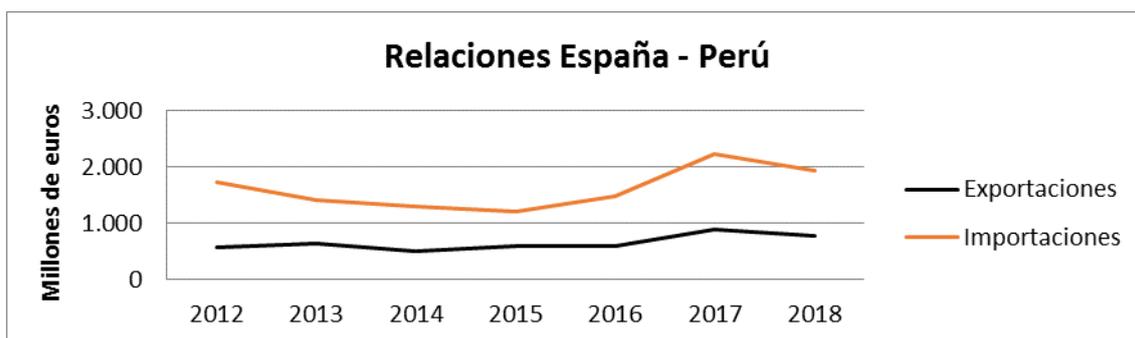
SECTOR RECEPTOR DE LA INVERSIÓN ESPAÑOLA EN PERÚ	2016
SERVICIOS FINANCIEROS, EXCEP. SEGUROS Y FONDOS PENSION	26%
TELECOMUNICACIONES	20%
COQUERÍAS Y REFINO DE PETRÓLEO	10%
EXTRACCIÓN DE CRUDO DE PETRÓLEO Y GAS NATURAL	6%
AGRICULTURA, GANADERÍA, CAZA Y SERV. RELACIONADOS	5%



SECTOR RECEPTOR DE LA INVERSIÓN DE PERÚ EN ESPAÑA	2016
COMER. MAYOR E INTERME. COMERCIO, EXCEP. VEHÍCULOS MOTOR	55%
CONSTRUCCIÓN DE EDIFICIOS	30%
SERVICIOS DE ALOJAMIENTO	10%
ACTV. SEDES CENTRALES; ACTIV. CONSULTORÍA DE GESTIÓN	5%

Fuentes: Secretaría de Estado de Comercio, CIA World Factbook y Banco Mundial, octubre 2019

Relaciones bilaterales España-Perú (Millones de euros)				
Año	Exportaciones	Importaciones	Saldo	Cobertura
2012	579	1.729	-1.150	33
2013	643	1.410	-767	46
2014	499	1.299	-800	38
2015	595	1.196	-602	50
2016	592	1.472	-880	40
2017	893	2.236	-1.343	40
2018	780	1.935	-1.155	40
2019 (Ene.-Jul.)	456	748	-292	61



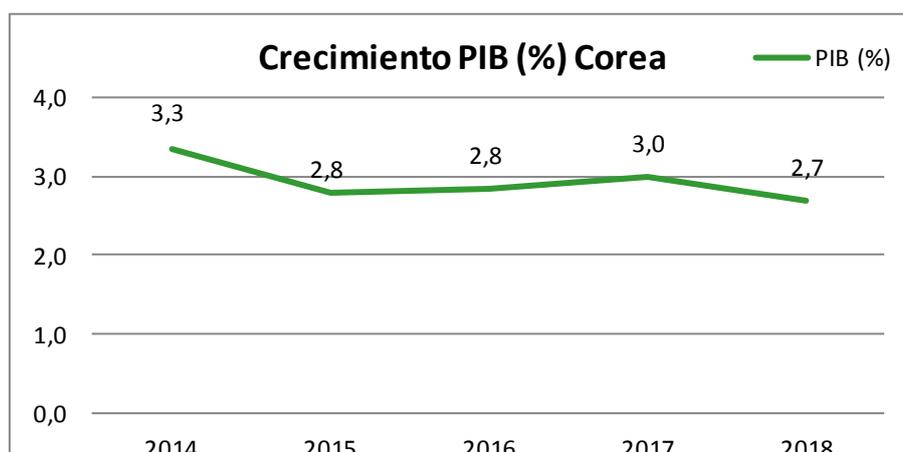
Principales clientes UE 2017	
1. España	36%
2. Alemania	15%
3. Países Bajos	14%
4. Bélgica	10%
5. Italia	9%

Principales proveedores UE 2017	
1. España	22%
2. Alemania	21%
3. Italia	16%
4. Países Bajos	9%
5. Francia	6%

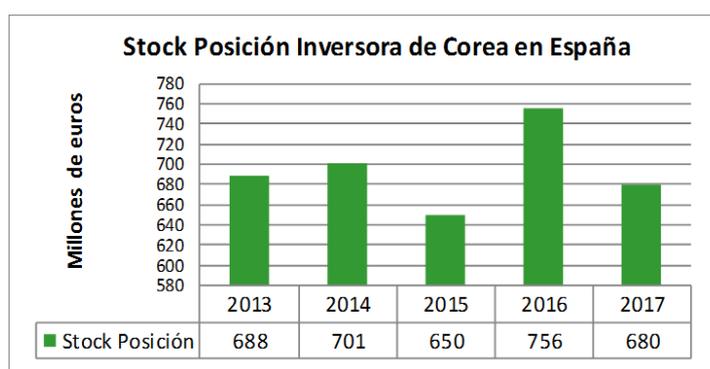
Principales clientes 2018	
1. China	26%
2. EE.UU.	17%
3. India	5,2%
4. Corea del Sur	5,1%
5. Japón	4,5%
7. España	3,8%

Principales Proveedores 2018	
1. China	23%
2. EE.UU.	21%
3. Brasil	5,6%
4. México	4,5%
5. Ecuador	4,5%
12. España	3,0%

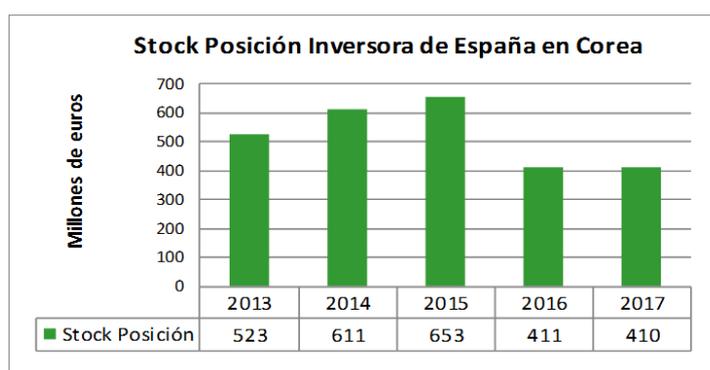
COREA DEL SUR EN CIFRAS



Indicadores económicos 2018	
PIB	1.619 Miles de millones \$
Renta per cápita	31.345 \$
PIB crecimiento	2,7%
Población	51.660.000
Tasa de desempleo	3,8%
Inflación	1,5%
Deuda externa (2017)	384,6 Miles de millones \$
Deuda pública (2017)	39,5%/PIB
Stock de Inversión Directa Extranjera- en el país (2017)	230,6 Miles de millones \$
Stock de Inversión Directa Extranjera- en el extranjero (2017)	355,8 Miles de millones \$
Exportaciones	605 Miles de millones \$
Importaciones	535 Miles de millones \$



SECTOR RECEPTOR DE LA INVERSIÓN COREANA EN ESPAÑA	2018
COMER. MAYOR E INTERME. COMERCIO, EXCEP. VEHÍCULOS MOTOR	30%
INDUSTRIA QUÍMICA	21%
INGENIERÍA CIVIL	16%
ALMACENAMIENTO Y ACTIVIDADES ANEXAS AL TRANSPORTE	10%
VENTA Y REPARACIÓN DE VEHÍCULOS DE MOTOR Y MOTOCICL.	9%

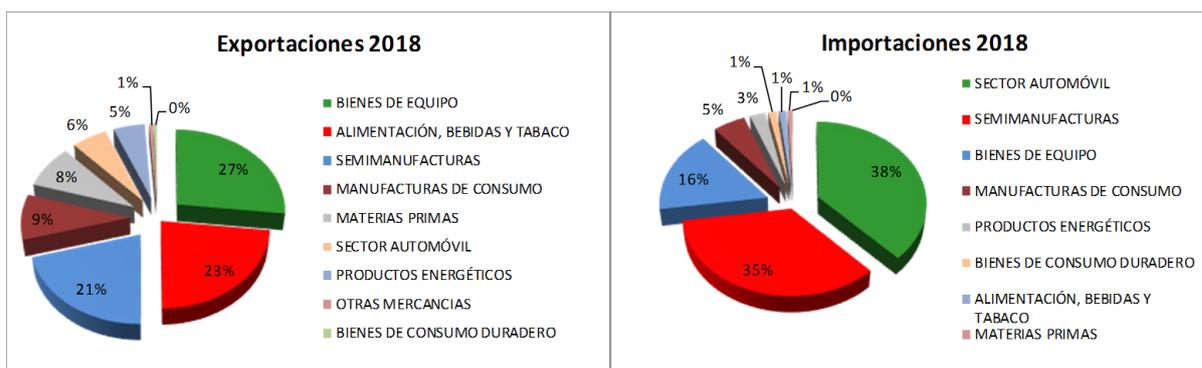
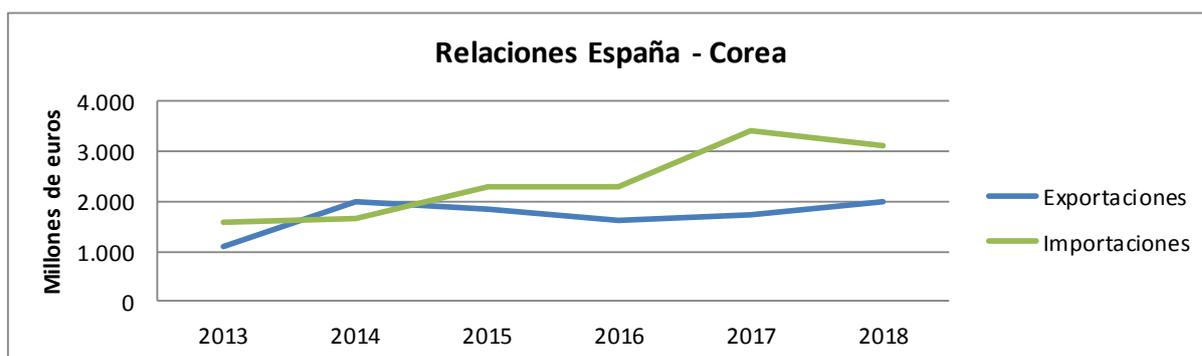


SECTOR RECEPTOR DE LA INVERSIÓN ESPAÑOLA EN COREA	2018
ACTIVIDADES INMOBILIARIAS	37%
FABRICACIÓN DE VEHÍCULOS DE MOTOR, REMOLQUES	20%
CONFECCIÓN DE PRENDAS DE VESTIR	18%
VENTA Y REPARACIÓN DE VEHÍCULOS DE MOTOR Y MOTOCICL.	13%
METALURGIA; FABRICACION PRODUCTOS HIERRO, ACERO	5%

Relaciones bilaterales España-Corea (Millones de euros)

Año	Exportaciones	Importaciones	Saldo	Cobertura
2013	1.081	1.602	-521	67
2014	1.988	1.660	327	120
2015	1.852	2.295	-443	81
2016	1.641	2.290	-649	72
2017	1.741	3.421	-1.680	51
2018	2.012	3.128	-1.116	64

Convenio de doble imposición	Publicación BOE
Corea	15/12/1994



Principales clientes UE 2018	
1. Alemania	18%
2. Países Bajos	12%
3. Reino Unido	9%
4. Italia	8%
5. Eslovaquia	7%
8. España	6%

Principales clientes mundiales 2018	
1. China	27%
2. Estados Unidos	12%
3. Vietnam	8%
4. Hong Kong	8%
5. Japón	5%

Principales proveedores UE 2018	
1. Alemania	36%
2. Reino Unido	13%
3. Países Bajos	11%
4. Italia	9%
5. Francia	9%
6. España	4%

Principales proveedores mundiales 2018	
1. China	20%
2. Estados Unidos	11%
3. Japón	10%
4. Arabia Saudí	5%
5. Alemania	4%

Calle Diego de León, 50

28006 Madrid

(+34) 91 566 34 00

www.ceoe.es

CEOE

CONFEDERACIÓN ESPAÑOLA DE
ORGANIZACIONES EMPRESARIALES