



Liderar
Defender
Impulsar
Promover

■
Internacional

Encuesta Comisión Europea Acuerdo UE – Colombia, Ecuador y Perú

1. Introducción

La Unión Europea (UE) tiene suscrito un Acuerdo Comercial con Colombia y Perú desde 2013, al que Ecuador se sumó en 2017. Este Acuerdo dispone la apertura gradual de los mercados por ambas partes y aumenta la estabilidad y la previsibilidad del entorno comercial y de inversión. También es uno de los primeros acuerdos comerciales «de nueva generación» de la UE, caracterizados por su amplio alcance. Además de liberalizar el comercio de bienes y servicios, el Acuerdo aborda la inversión, la contratación pública, la competencia, los derechos de propiedad intelectual y los asuntos relativos al comercio y al desarrollo sostenible.

Tras varios años de aplicación, actualmente se está llevando a cabo, desde la Comisión Europea, un estudio de evaluación con el fin de analizar el impacto económico, social, en materia de derechos humanos (incluyendo los derechos laborales) y ambiental del Acuerdo. El objetivo consiste en identificar las áreas con unos resultados consolidados, así como oportunidades de mejora de la aplicación del Acuerdo.

El propósito de esta consulta es recabar aportaciones para el estudio de evaluación.

A continuación, se muestran las respuestas más relevantes de CEOE Internacional a esta consulta. Estas respuestas se han basado en la información recabada en la Reunión de Trabajo organizada por CEOE Internacional el pasado 11 de marzo, así como información proporcionada por BusinessEurope.

2. Objetivos operativos y Aplicación del Acuerdo

2.1. Opiniones principales acerca de los objetivos operativos

Con respecto a los siguientes apartados existen aún ciertos problemas:

ii) Ha reducido los aranceles aplicados en los tres países socios andinos a las exportaciones procedentes de la UE

iii) Ha facilitado el comercio bilateral de mercancías mediante la reducción de los obstáculos no arancelarios (como reglamentos técnicos y normas, simplificación de los procedimientos aduaneros, etc.) en los tres países socios andinos

En **Perú**:

Algunas empresas europeas encuentran dificultades a la hora de exportar carne a Perú, ya que algunos de sus productos no cumplen con las especificaciones de salud animal establecidas por el Servicio Nacional de Agricultura (SENASA).

Para frutas y verduras, la agencia gubernamental SENASA especifica los requisitos de importación con respecto al producto, país de origen y uso propuesto. Sin embargo, aún no se han establecido los requisitos para algunas frutas y verduras que Perú nunca había importado.

Las bebidas alcohólicas y los alimentos procesados que ingresan al país deben estar registrados y cumplir con requisitos específicos de etiquetado.

Para importar o fabricar productos cosméticos, las empresas deben realizar una Notificación Sanitaria Obligatoria (NSO). Para ello, la empresa debe haberse registrado previamente como Establecimiento Farmacéutico (como Droguería, si quiere importar y comercializar el producto; o como Laboratorio, si quiere fabricar y comercializar).

En Ecuador:

Los pagos y transferencias financieras a cuentas bancarias fuera del país están sujetos a un impuesto (Impuesto a la Salida de Divisas), con algunas excepciones. Este impuesto se incrementó del 2% al 5% en 2011 y afecta a casi todos los sectores.

Ecuador prohíbe la importación de leche entera española, fresca o congelada. Además, la importación de algunos productos alimenticios (carne, mantequilla, queso ...) está sujeta a la aprobación del Ministerio de Agricultura.

Las bebidas alcohólicas importadas, como el vino y las bebidas alcohólicas, deben cumplir un requisito de etiquetado denominado "timbre fiscal". La etiqueta tiene como objetivo asegurar que los licores hayan ingresado al Ecuador de manera legal. El precio de las etiquetas de impuestos es de 0.13\$ cada una.

Está prohibida la importación de material publicitario. Toda publicidad que se difunda en territorio ecuatoriano a través de los medios de comunicación, deberá ser producida por personas naturales o jurídicas ecuatorianas.

En Colombia:

Para los productos electrónicos, la validación de los certificados de producto emitidos en el país exportador es compleja y requiere la contratación de una entidad autorizada por la ONAC (Organismo Nacional de Acreditación de Colombia). Para las empresas del sector de material eléctrico existe un esquema de certificación obligatoria de producto en Colombia (RETIE o RETILAP). Teóricamente se podrían aceptar ensayos realizados en laboratorios homologados internacionalmente, pero en la práctica ponen tantas trabas que finalmente la opción es certificar de nuevo el producto con un laboratorio colombiano. Además, el costo de obtener este certificado colombiano a través de estas entidades es alto por lo que las pymes europeas que venden cantidades relativamente pequeñas tienen problemas de rentabilidad a la hora de renovar sus certificados.

En Colombia, los requisitos de etiquetado de las cervezas difieren en cada departamento. Colombia obliga a los importadores o productores de cerveza a etiquetar sus productos de acuerdo con los requisitos del departamento donde se venden, lo que genera costos adicionales para las cervezas importadas.

Con respecto a:

vi) Ha abierto los mercados de contratación pública de los tres países socios andinos a empresas de la UE

En Colombia:

La falta de trato nacional a nivel subnacional sigue siendo un problema para las empresas europeas con respecto a la contratación pública en Colombia. Las entidades descentralizadas son reacias a la aplicación del anexo del tratado. Para aclarar que las entidades subcentrales también entran en el ámbito de aplicación del mismo, se añadió la siguiente frase: "A los efectos de la presente subsección, las entidades contratantes cubren todas las entidades públicas contratantes del nivel subcentral que no tengan carácter industrial o comercial."

Esto ha hecho que múltiples entidades se acojan a un supuesto carácter industrial o comercial para considerarse fuera de este Acuerdo Comercial. Para la UE (según la Directiva 2014/24/UE del Parlamento Europeo y del Consejo, de 26 de febrero de 2014, sobre contratación pública), el carácter "industrial y comercial" existe siempre que las empresas públicas compitan en condiciones de mercado, es decir, que los competidores en igualdad de condiciones en el mercado soporten sus propias pérdidas, etc.

Sin embargo, la agencia colombiana que administra el sistema de contratación pública (Colombia Compra Eficiente), interpreta que ciertos tipos de empresas como "Empresas industriales o comerciales del Estado" o "Sociedades de economía mixta" (que se rigen por el derecho privado) están excluidas de la aplicación del TLC. Así, por ejemplo, la empresa de metro de Bogotá es considerada "industrial o comercial" (como aparece en sus estatutos), y por ello los colombianos la excluyen del TLC a pesar de ser un monopolio público que no compite en condiciones de mercado. Este parece ser uno de los principales problemas de las empresas españolas en Colombia, especialmente en el sector de las infraestructuras, que presenta problemas con las empresas semiestatales asiáticas.

En **Perú**:

Persisten algunas preocupaciones con respecto a especificaciones técnicas excesivamente restrictivas en algunas licitaciones públicas.

El Organismo Supervisor de las Contrataciones del Estado (OSCE), establece que las empresas extranjeras que deseen licitar en un

procedimiento de contratación pública (como contratista o subcontratista) deben inscribirse en el Registro Nacional de Proveedores (RNP). Las inscripciones en la RNP son válidas solo por un año.

En **Ecuador**:

En Ecuador, las empresas europeas solo pueden participar en la contratación pública si están establecidas en el país. La Constitución ecuatoriana estipula en el artículo 288 la "priorización de los productos y servicios nacionales en las compras públicas". Sin embargo, el TLC establece en el artículo 175 que Ecuador debe ofrecer "un trato no menos favorable que el otorgado a sus propios bienes, servicios y proveedores" en esta materia.

Con respecto a:

viii) Ha simplificado las normas de los tres países socios andinos relativas al comercio bilateral de servicios

ix) Ha ayudado a eliminar los obstáculos a la inversión bilateral existentes en la UE

Las aplicaciones móviles extranjeras para brindar servicios de pasajeros y transporte están prohibidas en Ecuador. La regulación ecuatoriana estipula que cualquier aplicación de taxi móvil debe ser desarrollada a nivel nacional y solo pueden ser adquiridas, administradas y utilizadas por operadores de transporte legalmente establecidos en Ecuador.

A nivel general, se tiene una concepción de que el Acuerdo no presta la suficiente atención al comercio bilateral de servicios.

Con respecto a:

xv) Ha establecido un marco eficaz para garantizar un comercio sostenible desde el punto de vista medioambiental entre las Partes

xvii) Ha establecido un marco eficaz para apoyar el desarrollo sostenible de las Partes, y la contribución a la consecución de los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS)

En Ecuador, existen problemas en el ámbito de la pesca ilegal. A pesar de la tarjeta amarilla de UE a Ecuador, este asunto tiene graves consecuencias sobre la sostenibilidad en el marco del Acuerdo.

2.2. Opiniones acerca de la participación de los agentes no estatales y recomendaciones

Con respecto a:

i) Los agentes no estatales reciben información sobre el Acuerdo

La Comisión actualiza al DAG europeo (Domestic Advisory Group) sobre los desarrollos relevantes durante las reuniones del DAG. Sin embargo, el DAG debe estar informado de manera más consistente sobre los desarrollos e iniciativas relevantes a lo largo del año. El EESC (Comité Económico y Social Europeo) podría recopilar y difundir información pertinente a este respecto.

Con respecto a:

iii) Las Partes tienen debidamente en cuenta las opiniones de los agentes no estatales

Las instituciones de la UE tienen en cuenta las opiniones de los agentes no estatales.

3. Impacto económico del Acuerdo

3.1. ¿Cómo ha provocado estos efectos el Acuerdo?

Con respecto a:

iv) Ahora hay más empresas de la UE que exportan a los tres países socios andinos

Según información disponible en ICEX (España Exportación e Inversiones), los exportadores españoles totales a Ecuador en 2019 fueron 24.942 mientras que, en 2012, antes de la entrada en vigor del Acuerdo, el número de exportadores españoles era de 4.175 empresas. En Colombia, el número de exportadores españoles en 2019 ascendía a 12.269, mientras que, en 2012, era de 6.739. Por último, en Perú, el número de exportadores españoles en 2019 fue de 6.565 empresas, mientras que, en 2012, era de 5.395.

Con respecto a:

v) Ahora se exportan nuevos productos (bienes y servicios) desde la UE

El aumento de los flujos comerciales sugiere que se han exportado nuevos productos y servicios a la región desde 2013. Algunos de los ejemplos de empresas que la UE incluye en su informe anual sobre la implementación de los TLC de la UE sugieren lo mismo. Sin embargo, no tenemos datos al respecto.

Con respecto a:

vi) Se han reducido los costes de producción para las empresas de la UE como consecuencia de los insumos más baratos

Asumimos que este es el caso, particularmente para los productores de productos alimenticios que utilizan productos agrícolas de la región como insumos. Sin embargo, no tenemos datos al respecto.

Con respecto a:

ix) Las pymes de la UE se han beneficiado menos del Acuerdo que las grandes empresas

El Acuerdo brinda oportunidades a empresas de todos los tamaños. En los últimos años, la UE ha puesto en marcha estructuras e iniciativas para ayudar a las PYME a aprovechar estas oportunidades. Los seminarios y las actividades de divulgación que la Comisión ha organizado en cooperación con las partes interesadas pertinentes en la UE y en los países socios han creado conciencia sobre los beneficios que ofrece el acuerdo.

Al mismo tiempo, herramientas como el portal de acceso a mercados, hacen que la información sobre el acuerdo sea más accesible y comprensible. Esto reduce los costos de transacción para las empresas.

Con respecto a:

xi) En términos generales, la economía de la UE es más robusta como resultado del Acuerdo

El efecto acumulativo de los TLC de la UE hace que la UE sea más competitiva en el escenario mundial y aumenta su atractivo para los inversores nacionales y extranjeros. Los ALC hacen que los productos y servicios de la UE sean más competitivos en los países socios al reducir las barreras arancelarias y no arancelarias al comercio. Además, permiten a

las empresas con sede en la UE importar insumos más baratos de una gran variedad de países socios. Por último, proporcionan un marco que permite a las empresas de la UE desarrollar relaciones a largo plazo con nuevos proveedores, iniciar operaciones en nuevos países y ayudar a desarrollar la capacidad local para cumplir con sus requisitos.

Con respecto a:

iii) Han aumentado las inversiones de la UE en los tres países socios andinos

España es un país relevante para la IED de los tres países andinos. En 2018, el stock de Inversión Extranjera Directa de España ascendió en Perú, a 5.241 millones de euros, en Colombia, a 4.572 millones de euros, y en Ecuador, a 2.732 millones de euros.

Con respecto a:

v) Ahora se exportan nuevos productos (bienes y servicios) desde los tres países socios andinos a la UE

El acuerdo ha permitido diversificación de exportaciones a la Unión Europea reduciendo el foco en productos minerales y hacia una mayor variedad de productos agrícolas.

Con respecto a:

vi) Se han reducido los costes de producción para las empresas de los tres países socios andinos como consecuencia de unos insumos más baratos

Asumimos que este es el caso. Sin embargo, no tenemos datos al respecto.

Con respecto a:

viii) Las empresas de Colombia/Ecuador/Perú han gozado de un acceso mejorado a las nuevas tecnologías

Las empresas europeas son líderes en el suministro de productos y soluciones innovadores. El acuerdo ha reducido costes para las empresas de los países socios para importar productos europeos. Esto facilitó a las empresas de la región el acceso a nuevas tecnologías. Además, el acuerdo facilitó la IED en la región, lo que a menudo conduce a desbordamientos de tecnología y conocimientos a las empresas de los países receptores.

El Acuerdo ha dado lugar a un aumento del comercio de bienes y servicios entre la UE y los países andinos. Además, el Acuerdo continúa impulsando la diversificación de las exportaciones colombianas y peruanas a la UE. Las exportaciones ecuatorianas se han mantenido relativamente estables, pero el país implementó el acuerdo tres años después de Perú y Colombia, por lo que los efectos podrán verse con mayor claridad en los próximos años. Si bien se han logrado avances en la implementación del acuerdo en muchas áreas, persisten algunos problemas (ver secciones anteriores).

4. Preguntas finales

El acuerdo proporciona un marco para fortalecer los lazos económicos y políticos entre la UE y los países andinos. Por un lado, el acuerdo reduce las barreras al comercio y la inversión y hace que las tecnologías, bienes y servicios respetuosos con el medio ambiente estén ampliamente disponibles y sean asequibles. Por otro lado, el acuerdo proporciona un acceso estable al mercado, lo que favorece la atracción de Inversión Extranjera Directa y los conocimientos técnicos y las prácticas de producción relacionados. Por ejemplo, las empresas europeas que operan en terceros países también son vehículos para la promoción de las normas sociales y medioambientales europeas y son impulsores clave de las prácticas y esquemas de RSE para una conducta empresarial responsable, así como los Objetivos de Desarrollo Sostenible de la ONU, que pueden tener un impacto positivo a lo largo de sus cadenas de suministro y en su interacción con las partes interesadas.

A nivel político, las reuniones periódicas de los órganos de ejecución del acuerdo brindan una oportunidad para que ambas regiones se informen mutuamente sobre los desarrollos relevantes, identifiquen áreas de cooperación y aborden problemas. La política de desarrollo y la financiación de la UE complementan la aplicación del acuerdo y maximizan su impacto en el desarrollo sostenible (por ejemplo, creación de capacidad, ayuda para el comercio, sensibilización, desarrollo del sector privado, etc.).