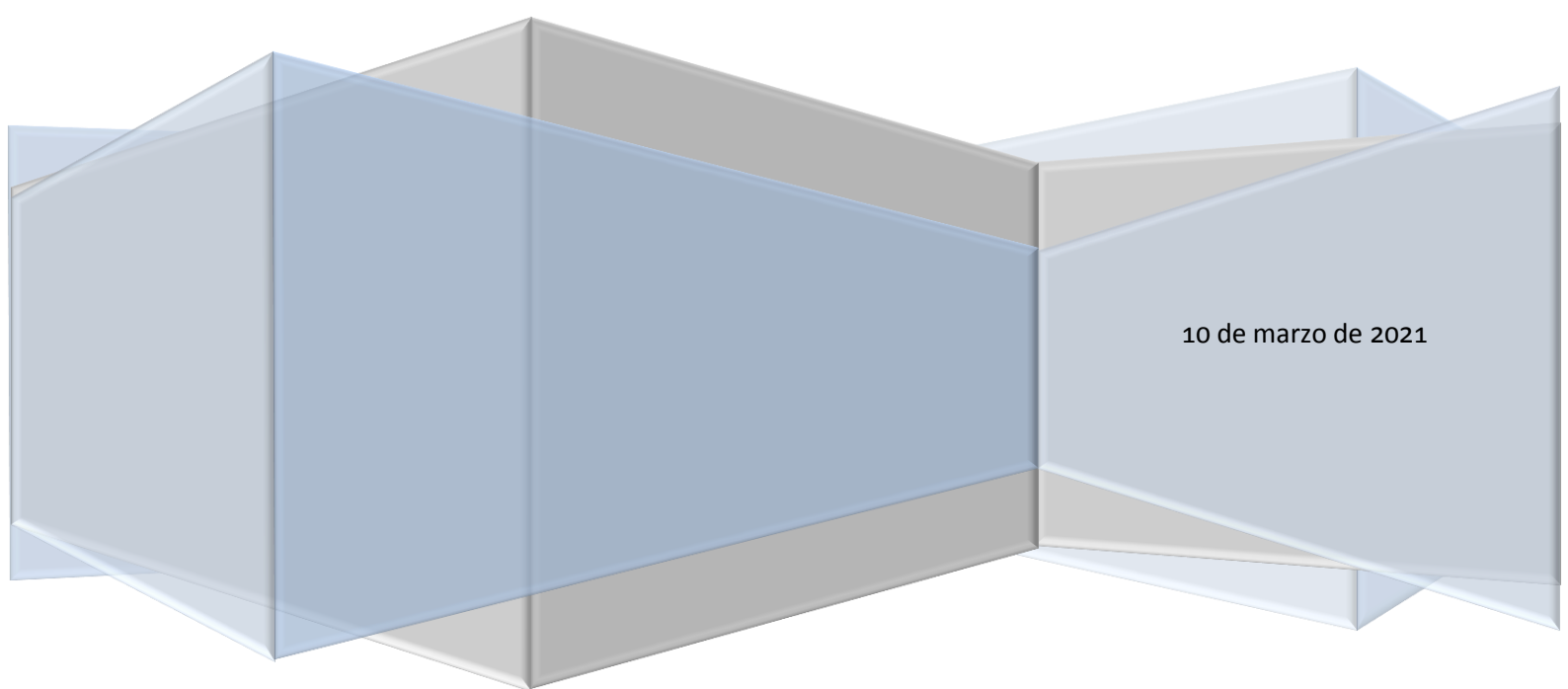


Informe sobre el Acuerdo Comercial entre la Unión Europea y Colombia, Perú y Ecuador



10 de marzo de 2021

**Servicio de Información Comunitaria e Información (SICI)
Confederación de Empresarios de Galicia**



ACUERDO COMERCIAL DE LA UE CON COLOMBIA, PERÚ Y ECUADOR

Contenido

1.- Contexto	2
2. Evaluación del acuerdo Comercial	5
2.1. Balanza Comercial Perú - Galicia	5
2.2. Balanza Comercial Colombia - Galicia.....	6
2.3 Balanza Comercial Ecuador - Galicia.....	7
3.- Conclusiones	8



1.- Contexto

Se trata de un acuerdo comercial preferencial entre la UE y tres países de la Comunidad Andina (a excepción de Bolivia).

La UE llegó inicialmente a un acuerdo con Perú el 1 de marzo de 2013, al que posteriormente se unió Colombia el 1 de agosto de 2013. Finalmente el 1 de Enero de 2017 se unió también Ecuador para constituir el acuerdo comercial preferencial actual que mantiene la UE con Colombia, Perú y Ecuador.

Los principales objetivos que se pretendían con este acuerdo son:

- entorno empresarial más estable y predecible
- mejores condiciones para el comercio mediante nuevas normas sobre barreras no arancelarias, competencia, transparencia y derechos de propiedad intelectual
- derechos de aduana reducidos o nulos para casi todas las mercancías
- mejora del acceso a la contratación pública y a los mercados de inversión

Por parte de la UE, se realizaron las siguientes concesiones:

- La UE elimina los aranceles sobre casi todas las exportaciones procedentes de Colombia, Perú y Ecuador, excepto determinadas hortalizas y frutas.
- Se han seleccionado una serie de productos sensibles que serán sujetos a contingentes arancelarios. Esto significa que cada año solo puede negociarse una cantidad limitada libre de impuestos. Estos contingentes se gestionarán por orden de llegada. Estos son:

- setas
- maíz dulce
- caramelos
- bovinos
- leche de vaca
- ron
- azúcar
- yogur
- plátanos

Por parte de Colombia, Perú y Ecuador, se comprometieron a llevar a cabo una liberalización progresiva durante un máximo de 17 años para alcanzar las siguientes concesiones:

- todos los productos industriales y pesqueros de la UE se exportarán libres de derechos a Perú, Colombia y Ecuador.
- la mayoría de los productos agrícolas de la UE también se exportarán libres de derechos.



En el acuerdo se ha establecido que se considerará que un producto es originario si es:

- enteramente obtenidos en la UE o en un país andino signatario
- fabricado en la UE o en un país andino signatario utilizando materiales no originarios, y cumple las normas específicas de productos establecidas ([Normas de Origen. DO L 356 de 24.12.2016](#))

Con el fin de otorgar una flexibilidad adicional para ayudar a cumplir las normas específicas del producto, se han elaborado una serie de condiciones de tolerancia y acumulación.

Norma del transporte directo

Los productos originarios deben ser transportados desde la UE a un país andino signatario (y viceversa) sin ser transformados en un tercer país.

Se autoriza el transbordo o depósito temporal en un tercer país si los productos permanecen bajo la vigilancia de las autoridades aduaneras y no son objeto de operaciones de transformación.

Los productos originarios pueden ser transportados a través de territorios distintos del de la UE o de los países andinos signatarios.

Requisitos por parte del importador para solicitar el arancel preferencial

Los importadores deben presentar una prueba de origen mediante el EUR 1 (cuando el valor de la mercancía es superior a 6.000 €); o una declaración de origen del exportador autorizado (cuando el valor de la mercancía es menor a 6.000 €).

Requisitos a nivel de documentación

Dependiendo de su producto, las autoridades aduaneras pueden exigir todos o algunos de los elementos siguientes:

- **Factura comercial** (teniendo en cuenta los requisitos específicos relativos a su forma y contenido)
- **Lista de embalaje**
- **Licencias de importación** para determinadas mercancías
- **Certificados** que muestren que su producto cumple la normativa obligatoria sobre productos, como los requisitos de salud y seguridad, el etiquetado y el envasado.
- **Prueba de origen** — declaración de origen



Propiedad intelectual

El acuerdo comercial ofrece una mayor protección de los derechos de propiedad intelectual a sus importaciones/exportaciones hacia y desde Colombia, Ecuador o Perú. Esto significa que su propiedad intelectual en Colombia, Ecuador o Perú recibirá el mismo trato que la de los nacionales de esos países.

Comercio de servicios

El acuerdo comercial abre los mercados de servicios de ambas regiones entre sí y ofrece la seguridad jurídica y la previsibilidad que necesita como proveedor de servicios. Va más allá de los compromisos asumidos en el marco del Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios de la OMC, consolidando el acceso a sectores importantes como las telecomunicaciones, los servicios financieros y empresariales, los servicios medioambientales, los servicios de distribución y los sectores distintos de los servicios.

Circulación de personas

Las personas en visita de negocios de breve duración de la UE pueden permanecer temporalmente en Colombia, Ecuador y Perú y viceversa. Esto incluye a los proveedores de servicios que han sido contratados para prestar un servicio en la Unión Europea a un consumidor final (arquitectura, ingeniería, servicios médicos, investigación y diseño, estudios de mercado, ferias comerciales, turismo)

Contratación Pública

El Acuerdo Comercial UE-Colombia-Ecuador y Perú permite que las empresas de la UE presenten ofertas y compitan por licitaciones gubernamentales en los países socios en igualdad de condiciones con las empresas nacionales.



2. Evaluación del acuerdo Comercial

A continuación, con el fin de valorar el impacto comercial del acuerdo, mostramos la evolución de la balanza comercial de Galicia con cada uno de los países andinos.

2.1. Balanza Comercial Perú - Galicia

Tiempo	Flujo			
	Exportación	Importación	Saldo	Cobertura
2000	1.134,08	18.506,61	-17.372,53	6,13
2001	3.069,83	32.684,17	-29.614,34	9,39
2002	5.290,57	29.074,51	-23.783,94	18,20
2003	4.648,41	31.822,37	-27.173,97	14,61
2004	5.226,73	42.716,84	-37.490,11	12,24
2005	6.658,20	55.268,72	-48.610,52	12,05
2006	9.995,47	37.082,50	-27.087,03	26,95
2007	12.873,04	43.361,66	-30.488,62	29,69
2008	15.118,56	43.028,22	-27.909,67	35,14
2009	10.519,41	28.157,21	-17.637,80	37,36
2010	24.781,12	41.082,20	-16.301,08	60,32
2011	29.978,11	80.247,04	-50.268,93	37,36
2012	79.029,78	161.697,35	-82.667,57	48,88
2013*	30.341,32	106.851,88	-76.510,56	28,40
2014	27.264,21	90.187,11	-62.922,91	30,23
2015	26.990,99	70.077,75	-43.086,75	38,52
2016	30.245,95	103.999,41	-73.753,47	29,08
2017	115.571,39	130.454,07	-14.882,69	88,59
2018	42.134,34	138.655,66	-96.521,32	30,39
2019	42.787,76	157.030,93	-114.243,17	27,25
2020	41.682,64	90.857,79	-49.175,15	45,88

Fuente: Elaboración propia con datos procedentes de ESTACOM (ICEX).

*Entrada en vigor del acuerdo comercial preferencial

La balanza comercial entre Galicia y Perú es históricamente deficitaria para Galicia, ya que las importaciones siempre han superado a las exportaciones.

Del lado de las exportaciones gallegas, se observar que a partir del año 2013, la tendencia de las exportaciones es al alza. A partir de 2018 las exportaciones siempre han superado los 40 millones de €, mientras que antes de 2013 únicamente se habían superado los 40 millones de € en el año 2012.



Del lado de las importaciones gallegas procedentes de Perú, la tendencia es ascendente. Desde 2013 las importaciones siempre han superado los 70 millones €, algo que en los años precedentes solamente se consiguió en el año 2011 y 2012.

2.2. Balanza Comercial Colombia - Galicia

Tiempo	Flujo			
	Exportación	Importación	Saldo	Cobertura
2000	3.793,98	20.295,17	-16.501,20	18,69
2001	1.608,14	4.341,05	-2.732,91	37,04
2002	2.677,61	49.751,34	-47.073,73	5,38
2003	2.853,67	5.553,98	-2.700,31	51,38
2004	2.300,86	6.755,87	-4.455,01	34,06
2005	2.245,94	9.115,06	-6.869,12	24,64
2006	3.306,40	32.843,88	-29.537,48	10,07
2007	16.483,01	6.963,94	9.519,07	236,69
2008	23.204,08	9.428,01	13.776,07	246,12
2009	21.702,47	10.921,61	10.780,86	198,71
2010	29.101,01	8.481,93	20.619,09	343,09
2011	19.759,97	85.624,90	-65.864,93	23,08
2012	41.125,56	102.731,72	-61.606,16	40,03
2013*	33.052,81	11.586,13	21.466,68	285,28
2014	30.822,74	78.220,58	-47.397,85	39,40
2015	35.518,49	132.528,27	-97.009,78	26,80
2016	53.237,63	58.817,32	-5.579,70	90,51
2017	52.479,89	37.837,97	14.641,93	138,70
2018	51.578,87	44.001,95	7.576,92	117,22
2019	52.451,19	16.727,09	35.724,10	313,57
2020	41.542,19	8.685,05	32.857,14	478,32

Fuente: Elaboración propia con datos procedentes de ESTACOM (ICEX)

*Entrada en vigor del acuerdo comercial preferencial

La balanza comercial a nivel histórico entre Galicia y Colombia ha presentado muchas fluctuaciones, intercalando períodos en los que la balanza comercial fue favorable a Colombia, y períodos en los que fue favorable a Galicia.

Del lado de las exportaciones gallegas, se puede apreciar un aumento significativo en las exportaciones a partir del año 2013. Desde la entrada en vigor del acuerdo, siempre se han superado los 30 millones de facturación, algo que en los años precedentes solo ocurrió en el año 2012.



Del lado de las importaciones Gallegas, se puede observar que desde la aplicación del acuerdo comercial el volumen total de las importaciones provenientes de Colombia ha aumentado. Destacar el período entre 2014 y 2018, en el que el volumen facturado siempre ha superado los 37 millones de euros anuales. Sin embargo, en los años 2019 y 2020 se observa una reducción muy pronunciada.

2.3 Balanza Comercial Ecuador - Galicia

Tiempo	Flujo			
	Exportación	Importación	Saldo	Cobertura
2000	4.496,09	36.739,21	-32.243,13	12,24
2001	3.875,50	38.253,57	-34.378,07	10,13
2002	12.127,05	40.284,99	-28.157,94	30,10
2003	10.157,40	62.571,92	-52.414,52	16,23
2004	7.463,30	33.473,61	-26.010,31	22,30
2005	10.541,41	54.802,76	-44.261,35	19,24
2006	5.127,15	90.216,33	-85.089,18	5,68
2007	8.281,45	90.951,14	-82.669,69	9,11
2008	6.800,08	101.348,66	-94.548,59	6,71
2009	7.813,43	89.066,10	-81.252,67	8,77
2010	18.628,26	100.538,34	-81.910,08	18,53
2011	18.065,09	134.027,57	-115.962,49	13,48
2012	21.787,97	133.259,62	-111.471,66	16,35
2013	30.731,11	151.952,96	-121.221,85	20,22
2014	33.147,72	117.812,15	-84.664,43	28,14
2015	31.907,43	190.571,09	-158.663,66	16,74
2016	29.933,24	197.618,95	-167.685,71	15,15
2017*	44.201,82	255.485,25	-211.283,43	17,30
2018	46.897,33	253.085,52	-206.188,19	18,53
2019	51.453,55	278.881,02	-227.427,47	18,45
2020	36.195,80	214.002,32	-177.806,53	16,91

Fuente: Elaboración propia con datos procedentes de ESTACOM (ICEX)

*Entrada en vigor del acuerdo comercial preferencial

La balanza comercial entre Galicia y Ecuador ha sido siempre deficitaria para Galicia, puesto que siempre se ha importado más que exportado.

En lo que respecta a las exportaciones gallegas, a partir del año 2017 se observa un gran aumento de las exportaciones superando por primera vez los 35 millones € durante todos los años posteriores.



Por parte de las importaciones gallegas procedentes de Ecuador, también se aprecia un impacto positivo a partir de 2017, cuando entró en vigor el acuerdo comercial preferencial que incluyó a Ecuador. Desde 2017 siempre se han superado los 200 millones de €.

3.- Conclusiones

Tras evaluar los datos registrados, se puede observar que el acuerdo de comercio preferencial entre Perú, Colombia y Ecuador con la UE ha sido positivo en cuanto al volumen de negocio generado. Los flujos de negocio se han incrementado entre ambas zonas y han tenido por lo general una tendencia ascendente para ambas partes (excepto el caso de las exportaciones de Colombia a Galicia). Destacar que las cifras de negocio generado en el año 2020 se han visto altamente afectadas por la aparición de la pandemia, lo cual se prevé sea una situación temporal y que en los años venideros se realcen de nuevo los intercambios comerciales entre las zonas implicadas.

Principales **ventajas** que ha supuesto el acuerdo para las empresas gallegas:

- Los aranceles aplicados a las operaciones comerciales con los tres países objeto del acuerdo se han reducido significativamente permitiendo incrementar el valor de las exportaciones e importaciones y reduciendo el coste de muchos de los insumos de las empresas gallegas
- Se han simplificado las normas relativas al comercio bilateral entre ambas áreas.
- Ha supuesto la mejora no solo del comercio de bienes sino que también ha facilitado la apertura al mercado de servicios entre ambas áreas favoreciendo el acceso al mercado de sectores clave
- La simplificación de las operaciones de intercambio comercial ha facilitado la internacionalización de pymes de ambas áreas

Como **desventajas** del acuerdo cabría destacar:

- Excesiva demora de los países andinos en algunos procedimientos aplicables a los productos exportados desde la UE como la validación y obtención de registros sanitarios y fitosanitarios (especialmente productos de origen animal) o en la otorgación de licencias de importación
- El incremento en las importaciones de la UE de determinados productos se ve con preocupación por parte de los productores europeos de, sobre todo, productos agrícolas.
- Se hace necesario promover más acciones de promoción de comercio exterior a fin de diversificar más la cartera de productos objeto de los intercambios comerciales entre ambas áreas