



ABRIENDO NUEVOS MERCADOS PARA EL EMPRESARIO

Exposición

Sr. Joao Aguiar Machado
Director General Adjunto de la Dirección General de Comercio
Comisión Europea, Bruselas

Buenas tardes,

Si me permiten voy a hablar en portugués. Espero que me entiendan y al final, con mucho gusto, responderé las inquietudes que puedan tener.

Empezare por decir que la Unión Europea (UE) y América Latina han abierto recientemente nuevas vías en la relación ya privilegiada que nos une. A los vínculos económicos y a los profundos lazos culturales y políticos que hemos compartido durante siglos, hemos añadido este mes de mayo un marco institucional fundamentalmente renovado. Se han concluido dos nuevos acuerdos bi-regionales entre la UE, Colombia y Perú por una parte, y entre la UE y 6 países centroamericanos por otra.

Efectivamente, hemos alcanzado un nuevo hito en nuestra relación, concluyendo con éxito acuerdos que permitirán el desarrollo de nuevas perspectivas empresariales; la aparición de renovadas oportunidades comerciales y de inversión; la posibilidad del aumento de transferencia de tecnología y de conocimientos técnicos, sin olvidar la re-vigorización de las perspectivas de desarrollo económico inclusivo, la disminución de la pobreza y la mejora de la cohesión social.

A través de este Acuerdo preservaremos y desarrollaremos nuestros lazos económicos transcontinentales, pero también -y lo que es más importante- estaremos en condiciones de crear un nuevo escenario para el desarrollo económico sostenible entre ambas regiones.

Año tras año, y junto con los acuerdos ya existentes con México y Chile, la UE ha considerado como máxima prioridad establecer –gracias a estos nuevos Acuerdos- su posición como uno de los principales actores en la región latinoamericana. Contamos ahora con una relación comercial especial con prácticamente toda la orilla del Pacífico de América Latina: desde Tijuana hasta Punta Arenas.

Y eso no es todo. En el mismo día que concluimos las negociaciones para este nuevo Acuerdo, anunciamos también durante la cumbre económica realizada en Madrid, el relanzamiento de nuestras negociaciones para un acuerdo de asociación con el bloque de MERCOSUR. Efectivamente, vamos a iniciar la primera ronda de negociación al final de este mes de junio, en Buenos Aires. Mientras tanto, continuamos también conversando con Ecuador para determinar las condiciones de su participación en el Acuerdo comercial multipartes que acabamos de concluir con Colombia y Perú.

Tradicionalmente, la UE ha negociado lo que llamamos "Acuerdos de Asociación" con países y regiones en el mundo entero, basados en una estructura de tres pilares: un pilar político, un pilar comercial y un pilar de cooperación al desarrollo.

Evento organizado por:



CAMARA
ESPAÑOLA DE COMERCIO

PERÚ



Cámara de Comercio e Industria
Peruano-Francesa



CÁMARA PERUANO
BRITÁNICA



CAMARA DE COMERCIO
ITALIANO DEL PERU

cámara de comercio
PERUANO NÓRDICA





ABRIENDO NUEVOS MERCADOS PARA EL EMPRESARIO

En el caso de la Región Andina, este planteamiento se abandonó tras divergencias internas entre los Andinos, aunque de todas formas nuestra relación con la región continúe incluyendo los tres aspectos, ya sea a través del reciente Acuerdo comercial, que acabamos de concluir para la parte comercial o con el Acuerdo de diálogo político y cooperación que data del 2003, y que nos permite, con toda la Región Andina, desarrollar las relaciones en el ámbito político y de cooperación.

No obstante la parte de temas concluidos ahora en el acuerdo comercial solo con Perú y Colombia, nuestro objetivo a medio plazo sigue siendo integrar lo más posible estos tres pilares de nuestra relación en una estrategia común amiga. Ahora vamos a centrarnos en el pilar comercial.

¿Por qué la UE ha tomado la opción de abrir su comercio a países latinoamericanos?

Fundamentalmente - y no hay por qué negarlo - porque es el interés fundamental de la UE. Para los operadores económicos europeos, estas asociaciones renovadas son, no solamente deseables, sino también altamente necesarias para preservar sus perspectivas empresariales, y más especialmente en tiempos de crisis como ahora. Sin embargo, debería también mencionar aquí unos elementos fundamentales que han hecho posible que se haya llegado a estos acuerdos en este preciso momento:

1.- Obviamente, lo primero es un poco el impasse que pasa en las negociaciones multilaterales en el ámbito de la Organización Mundial de Comercio (OMC), la llamada Ronda de Doha. Durante muchos años la prioridad europea ha sido - y continúa siendo - privilegiar las negociaciones multilaterales en el ámbito de la OMC en Ginebra. Y por eso mismo durante muchos años la UE tuvo una autolimitación, una autocensura de no ingresar en nuevas negociaciones, para dar la prioridad a negociaciones multilaterales de Ginebra. A parte de terminar las negociaciones que inició en los años 90, como pasó con Chile, pues durante cinco años, hasta el inicio de la década del 2000, no empezamos ninguna nueva negociación.

Pues claro, con la falta de progreso en la negociación multilateral en Ginebra, el mundo sigue avanzando y los empresarios buscan nuevas oportunidades de hacer negocios y llegó el momento en que la UE dice "bien, démosles nuestra prioridad a las negociaciones multilaterales. No podemos quedar de brazos cruzados esperando. Así empezamos esta nueva serie de acuerdos con Colombia y Perú, con Centro América. Pero también con Asia; con Corea terminamos recientemente; estamos negociando actualmente con Singapur; vamos a empezar con Vietnam y también con Malasia que han declarado recientemente interés de negociar con la UE.

2.- Lo que también nos permitió avanzar la negociación en ese preciso momento, fueron los resultados exitosos de las negociaciones en Ginebra del llamado Acuerdo del Banano, que fue concluido al final de 2009, más precisamente en Diciembre 2009.

La conclusión de este Acuerdo del Banano, que incluía una serie de países latinoamericanos, nos permitió fijar el cuadro del tratamiento de este producto, en un ámbito multilateral de Ginebra. Lo que era esencial porque sin tener ese cuadro estable era muy difícil establecer cuál sería la preferencia que íbamos a dar en negociaciones como ésta, unas negociaciones preferenciales con Colombia y Perú.

Evento organizado por:





ABRIENDO NUEVOS MERCADOS PARA EL EMPRESARIO

Para saber cuál sería el grado de preferencia que íbamos a ofrecer, teníamos que saber cuál sería el cuadro de base. Y el cuadro de base, cómo lo saben, durante 20 años fue un motivo de disputa en el marco de la OMC. No sé cuantos paneles hubo contra la UE, que perdimos sucesivamente, pues era una situación muy complicada por parte de los países de África, como lo saben, y que nos llevo 20 años alcanzar un cuadro de base.

En Diciembre pasado concluimos esta negociación con todos los miembros de la OMC, lo que nos permitió avanzar en los tratos preferenciales y rápidamente, en dos meses, teníamos un acuerdo con Colombia y con Perú firmado. Esto fue también lo otro, obviamente, que nos permitió avanzar.

Dejando de lado ahora estos elementos contextuales, quisiera pasar ahora, si me permitiesen, a las razones subyacentes por las que la UE inició tales negociaciones con Perú. Los objetivos que nosotros perseguimos en este tipo de acuerdos comerciales son triples:

Generar interdependencias

Políticamente, la Comisión Europea y la UE ha tomado siempre la postura que la apertura comercial y la interdependencia económica deben desempeñar un papel cada vez mayor en la formación de las relaciones entre agentes económicos. Especialmente en estas épocas económicas difíciles, donde las tendencias proteccionistas pueden resurgir fácilmente, la existencia de un interés común por salvaguardar los mercados abiertos, por asegurar flujos legítimos de inversión y por preservar la integridad del sistema comercial global es crucial. No sólo para nuestra estabilidad económica sino también para nuestra estabilidad política.

Los acuerdos comerciales que hemos concluido recientemente establecerán un robusto marco institucional, así como un repertorio de normas y disciplinas comunes, imprescindibles para equilibrar el terreno de juego y garantizar así un nivel adecuado de confianza y previsibilidad para los operadores económicos de ambas partes. Hay que comprender que nuestro proyecto no trata solamente sobre la apertura de mercados, sino también, y sobre todo, sobre acordar unas reglas de juego comunes a todos en estos temas, sea inversiones, servicios, obras públicas. Todo el abanico de formas de acceso esta supeditado a unas reglas de juego comunes que son esenciales. Ésta es la única manera de garantizar la continuidad de sanas relaciones comerciales y de inversión entre nosotros, cualquiera que sea el contexto económico global.

Estos compromisos internacionales proporcionarán también unas sólidas bases en las que enraizar las importantes agendas de reforma en las que muchos países latinoamericanos, tales como Perú, están comprometidos desde las últimas décadas. La ratificación de estos Acuerdos permitirá consolidar definitivamente algunas de las reformas nacionales más importantes que sus países han llevado a cabo desde los tiempos de la sustitución de importaciones, y también desarrollar completamente y beneficiarse de sus ventajas competitivas y capacidad de innovación. Esto, en especial, generará condiciones idóneas para atraer la inversión directa extranjera para sus mercados en expansión.

Finalmente, el desarrollo de interdependencias a través de economías abiertas desempeña un papel clave en la consolidación de instituciones democráticas, libertades individuales y de

Evento organizado por:



CÁMARA
ESPAÑOLA DE COMERCIO

PERÚ



Cámara de Comercio e Industria
Peruano-Francesa



CÁMARA PERUANO
BRITÁNICA



cámara de comercio
PERUANO NÓRDICA





ABRIENDO NUEVOS MERCADOS PARA EL EMPRESARIO

predominio del Estado de Derecho. La responsabilidad de rendir cuentas no es ya un problema puramente nacional, sino que a través de compromisos internacionales también lleva a la responsabilidad internacional, ya sea de Gobiernos locales, sociedades multinacionales o hasta de pequeñas empresas.

Nuestro Acuerdo es también firme desde esa perspectiva, puesto que asegura no sólo el respeto de los derechos humanos fundamentales, sino también de los factores clave que permiten un desarrollo sostenible: el total respeto por los derechos laborales y ambientales.

Sostener el comercio y la inversión bi-regional

Seré perfectamente honesto: la participación de la UE en el comercio latinoamericano está disminuyendo. China ha alcanzado, o está ya cerca de alcanzar, a la UE como el segundo socio comercial más importante de la mayoría de las economías de este continente. Era pues imperativo para la UE crear las condiciones para que los operadores de ambos lados pudieran beneficiarse tanto de las complementariedades ya existentes entre nuestras economías como de las nuevas; especialmente en el campo de la innovación, de la economía del conocimiento, de los servicios de valor añadido y -por supuesto- de productos agrícolas.

La UE tiene balanzas comerciales negativas con Perú, así como con otros países en la región. En 2009 exportamos a Perú alrededor de € 1,500 millones en mercancías e importamos el equivalente de € 3,200 millones. Es improbable que esto cambie con la entrada en vigor de nuestros acuerdos. Pero sí debemos estar todos satisfechos con el esperado y significativo aumento de los flujos comerciales que se dará al momento en que el acuerdo entre en vigor. Eso será la medida de nuestro éxito: no estamos buscando aquí re-equilibrar el comercio; estamos aquí buscando fomentar los flujos comerciales que existen entre ambas partes.

Como ya lo han dicho en la introducción a este evento: durante los primeros cinco años tras su entrada en vigor, el acuerdo firmado entre la UE y México generó cerca de un aumento del 100% en el comercio bilateral y de una subida de 120% en los flujos promedio anual de inversión bilateral. Como en el caso de México, y también de Chile, confío en que la mayor solidez de las relaciones comerciales y de inversión entre Perú y la UE, genere nuevas y similares oportunidades para la actividad empresarial, con los efectos colaterales de seguimiento en el desarrollo de la región andina en su conjunto.

Es claro que nosotros como gobernantes tenemos el deber y la obligación de concluir acuerdos que generen oportunidades comerciales. Y las mejores oportunidades generadas por este tipo de acuerdos, tanto en el campo clásico de mercancías, de inversiones, de servicios, de comercio, tienen que ser aprovechadas por los empresarios. De ahí que vuestra participación sea crucial; sin vuestra participación estamos negociando acuerdos que quedarán en letra muerta. Los acuerdos abren nuevas oportunidades y está en ustedes aprovechar las nuevas oportunidades que estos acuerdos traigan.

Evento organizado por:





ABRIENDO NUEVOS MERCADOS PARA EL EMPRESARIO

Apoyar al desarrollo a través de asimetrías

Es el tercer objetivo que perseguimos. El comercio ha demostrado ser el instrumento conocido más potente de desarrollo para nuestras economías. Con este nuevo Acuerdo, los exportadores y los inversionistas de Perú, tendrán acceso a un mercado de más de 500 millones de consumidores en la UE. Según un estudio independiente, como consecuencia directa del Acuerdo habrá un aumento en la renta real en Perú de entre 1% y 1,5% del PIB. En cuanto a los flujos comerciales, se espera que aumenten a corto plazo entre 6% y 8%. En cambio, se prevé que el impacto global en la economía de la UE sea mucho más bajo, menos del 0,2% del PIB.

Este es uno de los puntos fundamentales que me gustaría subrayar sobre la importancia de los acuerdos firmados. La relación económica entre Europa y Perú, no va a ser más regida por preferencias unilaterales de la UE, preferencias basadas en la pura voluntad o en la "generosidad" de la UE. A partir de ahora seremos socios y creo que es un cambio muy importante para el desarrollo de nuestras relaciones a futuro.

En el caso de Perú, el Acuerdo ofrece principalmente un nuevo y sustancial acceso al mercado de la UE, por ejemplo para bananas y azúcar. Según lo acordado, el nuevo régimen de importación a la UE de estos dos productos proporcionará significativos ahorros arancelarios para Perú. Pero otros productos también se beneficiarán de claros aumentos de acceso al mercado europeo, como por ejemplo la carne de vacuno, arroz y maíz, por nombrar algunos. Estos últimos productos no estaban cubiertos por nuestro régimen preferencial SPG +, y éstos serán pues beneficios reales que irán a parar directamente a sus productores locales.

Por otra parte, desde su entrada en vigor el Acuerdo cubre el 100% de las exportaciones de Perú en productos industriales y pesquero, lo que ofrece un incentivo para que la economía peruana siga subiendo en la cadena de valor añadido y se beneficie de un mercado totalmente abierto en la UE. Porque en lo que se refiere al desmantelamiento arancelario para la entrada de los productos de la UE al Perú, este será realizado progresivamente durante 10 años, lo que está en conformidad con el planteamiento asimétrico que la UE tiene en sus Acuerdos con economías emergentes. Es decir, el acceso de la UE al mercado peruano, en procesos industriales, pesqueros, se darán de un modo gradual durante un periodo de 10 años. En cuanto al acceso peruano al mercado europeo para los productos industriales y pesqueros, serán cubiertos en un 100% desde la entrada en vigor.

Finalmente, los acuerdos entre la UE y las subregiones latinoamericanas, y con Perú, comprenden capítulos de cooperación dirigidos a promover -dentro del marco de nuestros programas tradicionales de cooperación- el potencial de competitividad e innovación de dichos países, así como la modernización de la producción, la facilitación del comercio y de la transferencia de la tecnología entre la UE y Perú.

Aunque no pueda describir aquí la importancia de los esfuerzos de la cooperación de la UE que acompañan o acompañarán la aplicación de estos diversos acuerdos comerciales, es importante resaltar que se continuará ejecutando una gama completa de proyectos de

Evento organizado por:





ABRIENDO NUEVOS MERCADOS PARA EL EMPRESARIO

asistencia técnica y desarrollo de capacidades, con el objetivo de permitir que el sector privado -y especialmente las MYPE- se beneficie plenamente de las oportunidades ofrecidas por los nuevos acuerdos.

Conclusión

Quisiera terminar con unas palabras sobre cómo vemos el futuro de nuestra relación económica con la Región Andina en conjunto, más allá de la relación con Perú o la relación con Colombia. Como ustedes saben, la UE ha estado presente desde los primeros tiempos de la creación de la Comunidad Andina y ha permanecido muy involucrada en su experiencia de integración regional. Lo que es normal ya que la integración regional es parte del ADN de la UE, y nosotros tenemos siempre el deseo de apoyar todas las experiencias de integración regional que se den en el mundo.

Ha sido importante para nosotros evocar este aspecto de la integración regional en el Acuerdo que acabamos de terminar ahora y hacer referencia a las aspiraciones comunes. Como lo dije en un inicio, nuestra aspiración era tener un Acuerdo entre la Región Andina y la UE, como lo acabamos de firmar hace 2 semanas con América Central, en que llegamos a un acuerdo de región a región. No fue posible hacerlo con la Región Andina porque en este momento, como lo saben, hay una cierta diferencia ideológica entre los países. En este caso Ecuador y Bolivia no creen oportuno, por razones políticas, participar en algo que podría parecer un TLC. Esto nos obligó a tener que cambiar en medio de las negociaciones el modelo de región a región, cubriendo también aspectos políticos.

Fue ahí que pasamos a lo que llamamos hoy un acuerdo multipartito con Perú y Colombia. ¿Por qué multipartito? Porque tenemos la aspiración que un día, más tarde, Ecuador se integrará y Bolivia se integrará. Y cuando esto suceda, será ahí que haremos un acuerdo con la región completa. Ecuador ha indicado recientemente su interés, después de la conclusión con el acuerdo con Perú y con Colombia. Ecuador, por medio de su Presidente Correa, que hace 15 días estaba en Madrid, confirmó la intención de empezar a negociar con la UE. Y de facto, la semana próxima un equipo negociador viajará iré a Quito y tendrá una serie de conversaciones con el equipo ecuatoriano para ver si las condiciones están presentes para retomar la negociación con Ecuador. Bolivia hasta ahora no ha manifestado interés, pero la puerta que está abierta. El objetivo de la UE no es de excluir, el objetivo es que los cuatro países sean parte de este Acuerdo. Y por eso, como indiqué anteriormente, existe en este acuerdo con Perú y Colombia una cláusula prevista para la inserción de Ecuador y Bolivia en el futuro. Creo que es un aspecto muy importante para la región; tener la visión o por lo menos la perspectiva de que pueden ser parte y no serán excluidos a través de estas negociaciones y de este Acuerdo.

Quería decir que vamos a entrar en una fase muy importante en las relaciones en las relaciones bilaterales entre la UE y Perú, y también con Colombia. Queremos tener a Perú como socio para el futuro; intentamos a través de esta negociación crear una serie de ámbitos y de oportunidades en áreas que no están siendo negociadas en el ámbito de la OMC, como el caso de las inversiones; como el caso de la compra públicas; tenemos un acuerdo sobre comercio de servicios muy avanzado; la protección de la propiedad

Evento organizado por:





ABRIENDO NUEVOS MERCADOS PARA EL EMPRESARIO

intelectual, hemos alcanzado grandes avances en esta negociación; y la protección de las diversas zonas geográficas, que es un tema muy importante para Europa.

Hay varias áreas de la vida económica del acuerdo para garantizar a través de reglas, de compromiso y de apertura de mercados, nuevas oportunidades. Como lo decía, tenemos que contar con ustedes ahora, para poder dar un contenido a las relaciones económicas. Las relaciones económicas solo se pueden desarrollar con vuestra participación. Por eso es esencial que ustedes también se apropien de este Acuerdo; negociar por negociar no es el objetivo. Queremos que se torne una realidad enorme de nuestra relación económica y que los flujos comerciales entre Europa y Perú se desarrollen significativamente en los años a venir.

Muchas gracias.

João AGUIAR MACHADO

Nationality: Portuguese

Academic qualifications:

- 1983-1984: Diploma of advanced studies on European integration, College of Europe, Bruges, Belgium.
- 1978-1983: Masters Degree in International Economics and Finance, Instituto Superior de Economia, Lisboa, Portugal

Professional experience in the European Institutions:

- January 2009 to date: Deputy Director-General, DG Trade
- September 2007 to December 2008: Deputy Director General in charge of Asia and Latin America, DG External Relations.
- January 2007- September 2007: Director, Trade in services and investment, bilateral trade relations with the Americas and the Far East. DG Trade.
- April 2004-December 2006: Director, WTO: Trade in services and investment; agriculture, SPS; sustainable development. Bilateral trade relations with China, DG Trade.
- April 2001-March 2004: Head of unit, Trade in Services, DG Trade.
- November 1998-March 2001: Head of unit, Dispute Settlement and Trade Barriers Regulation, DG Trade.
- October 1994-Septembre 1998: Counselor for WTO Affairs at the Commission's Delegation to the International Organizations, Geneva.
- December 1990-September 1994: Commercial Counselor at the Commission's Delegation in Tokyo, Japan.
- May 1989-November 1990: Participation in the European Communities Executive Training Program in Japan, Tokyo.
- January 1986-April 1989: Administrator, Japan Division, Directorate General for External Relations.

Professional experience before joining the European Institutions:

- May 1985-November 1985: International Monetary Fund, Exchange and Trade Relations Department, Washington DC, USA.

Evento organizado por:

