



GUÍA DE MERCADO
MULTISECTORIAL

Irlanda

Contenido

1.	Resumen ejecutivo	3
2.	Información general	3
3.	Situación económica y de coyuntura	4
3.1.	Análisis de las principales variables macroeconómicas	4
3.2.	Evolución de los principales sectores económicos	5
3.3.	Nivel de competitividad	5
4.	Comercio exterior de bienes	6
4.1.	Intercambio comercial de Irlanda con el mundo	6
4.2.	Intercambio comercial de Irlanda con Perú	7
5.	Acceso a mercado	8
5.1.	Medidas arancelarias y no arancelarias	8
5.2.	Otros impuestos aplicados al Comercio	10
6.	Oportunidades Comerciales	11
6.1.	Preferencias Obtenidas en Acuerdos Comerciales	11
6.2.	Productos con potencial exportador	11
7.	Tendencias del Consumidor	16
9.	Links de interés	17
10.	Eventos comerciales	17
11.	Bibliografía	17

1. Resumen ejecutivo

Irlanda ha atravesado por una serie de reformas económicas y de regulación durante la década del noventa. Como resultado, la economía de Irlanda dominada por los sectores tradicionales paso a ser una economía moderna basada en sectores como tecnologías de la información (TI), electrónica y farmacéutica. Gracias a una fuerza laboral capacitada y los beneficios fiscales, Irlanda destaca como un modelo económico en la competitividad global. En consecuencia, en años recientes, Irlanda ha experimentado un crecimiento económico bastante positivo.

En el ámbito económico-comercial, Irlanda cuenta con una de las economías más abiertas del mundo, dependiente tanto de las inversiones extranjeras como del comercio internacional. Su balanza comercial ha registrado un superávit positivo durante los últimos años, mientras que la balanza de servicios registra una tendencia deficitaria. Aun así, el país presenta superávit en la balanza de bienes y servicios (el nivel de exportaciones del país supera al de las importaciones) que se prevé que continúe creciendo y se situó próximo a los 100.000 millones de euros en 2018.

Actualmente, la demanda irlandesa de productos peruanos son mayoritariamente con valor agregado y entre ellos se centra en productos del sector agro, textil, químico, metal mecánico, principalmente. Los hilados de lana peinada y las uvas frescas encabezan la lista, seguidos de los espárragos frescos y las mandarinas.

2. Información general¹



Irlanda es un país del noroeste de Europa que forma parte de la Unión Europea. La capital es Dublín.

La isla de Irlanda se divide políticamente en la República de Irlanda (nombre oficial: Irlanda) que comprende los cinco sextos de la isla de Irlanda y el sexto restante pertenece a Irlanda del Norte, el cual es una región administrativa del Reino Unido.

Irlanda tiene una población estimada de más de cinco millones de habitantes. El idioma oficial es el irlandés y el idioma comercial es el inglés.

La constitución de la república reconoce el irlandés como la primera lengua oficial. Sin embargo, cabe resaltar que sólo el 39.8% de la población tiene dominio del irlandés (gaélico). En efecto, sólo 50,000 personas en Irlanda utilizan este idioma a diario. El irlandés continúa siendo usado en ciertas regiones en el oeste de Irlanda.

Desde el 1 de enero de 2002, la unidad monetaria es el euro (EUR). Este país es una república parlamentaria. La República de Irlanda consta de veintiséis condados, los cuales continúan siendo utilizados en contextos culturales, históricos y deportivos. De acuerdo a un estatuto, los distritos electorales del Dáil deben ir conforme a los límites de los condados. Sin embargo, como unidades de gobierno locales, algunos han sido reestructurados: así, Tipperary se dividió administrativamente en dos condados en los años 1890, y el condado de Dublín fue disgregado en tres nuevos "county councils" (consejos de condado) durante los años 1990, con lo cual ahora existen 29 condados administrativos. Además, las cinco ciudades principales (Dublín, Cork, Galway, Limerick y Waterford) se administran separadamente, y cinco municipios (Clonmel, Drogheda, Kilkenny, Sligo y Wexford) tienen una cierta autonomía dentro de sus condados respectivos.

¹ Fuente: CIA World Factbook (2020)

3. Situación económica y de coyuntura

3.1. Análisis de las principales variables macroeconómicas

De acuerdo al portal de Santander Trade (2019), Irlanda es una economía muy abierta y, por tanto, muy dependiente de la coyuntura internacional y vulnerable a crisis externas. El comercio representó 239% del PIB en 2019 (Banco Mundial)². Las principales importaciones son vehículos aéreos, materiales biológicos, medicamentos, máquinas para tratar datos de manera automática, petróleo y productos petroleros, y automóviles. El país exporta principalmente materiales biológicos, medicamentos, productos industriales brutos y aparatos médicos.

Cabe destacar que el valor real del consumo final privado creció un 2,8% en 2019, sin embargo, se espera una caída del 2,0% en 2020, ya que los consumidores se ven obligados a quedarse en casa, debido a las medidas de COVID-19. Por otro lado el desempleo fue de 5.0% en 2019, sin embargo, se pronostica que aumentará a 12.1% en 2020, ya que muchas empresas están luchando para capear la crisis de COVID-19, particularmente las empresas en los sectores mayorista, minorista, turístico y hotelero.

Cuadro N° 01

Indicadores Económicos	2017	2018	2019*	2020*	2021*
Crecimiento del PBI (%)	8.16	8.31	5.54	-6.78*	6.27*
PBI per cápita (%)	6.94	6.97	4.18	-7.89*	5.27*
Tasa de inflación (%)	0.25	0.71	0.88	0.40*	1.70*
Tasa de desempleo (%)	6.73	5.75	4.99	12.11*	7.87*

Fuente: FMI (Consultado Julio, 2020) Elaboración: Inteligencia de Mercados - PROMPERÚ *Estimado³

Se prevé que la economía irlandesa se debilitará en 2020, pero aún exhibirá un ligero crecimiento. El crecimiento del PIB real caerá a 1.6% en 2020 después de ganancias de 5.6% en 2019.

Desde fines del rescate financiero de la UE y el FMI a fines de 2013, Irlanda ha gozado de un crecimiento económico continuo, posicionándose como la economía europea con el crecimiento más rápido. En 2019, la economía irlandesa siguió creciendo a buen ritmo, notoriamente por sobre el promedio de la UE, pero experimentó una ralentización antes de la salida del Reino Unido de la Eurozona. Tras un aumento de 8,3% del PIB en 2018, el crecimiento se ralentizó a 5,5% del PIB en 2019 según el FMI. La OCDE estima que el crecimiento fue de 5,6% en 2019. La economía nacional ha sido impulsada por una fuerte demanda interna y por las actividades de las empresas multinacionales que operan en el país. Según las estimaciones del FMI actualizadas el 14 de abril de 2020, debido al brote de COVID-19, se prevé que el crecimiento del PIB caiga a -6,8% en 2020 y que repunte a 6,3%, según la recuperación económica global posterior a la pandemia, y según cómo concluya el período de transición post-Brexit.

La unidad monetaria de Irlanda, es el Euro (EUR). Las equivalencias monetarias en términos del dólar norteamericano USD (Unidad Monetaria de los Estados Unidos) y de los nuevos soles PEN (Perú) se indican en cuadro adjunto⁴.

1 USD = 0.876218 EUR
US Dollar ↔ Euro
1 EUR = 1.14127 USD

1 PEN = 0.250621 EUR
Peruvian Sol ↔ Euro
1 EUR = 3.99009 PEN

² Fuente: Banco Mundial (2019), Para mayor detalle ingrese al siguiente enlace: <https://bit.ly/2WJIXro>

³ Fuente: Fondo Monetario Internacional (FMI) - 2020

⁴ Fuente: XE.com Elaboración: Inteligencia de Mercados – PROMPERÚ.

3.2. Evolución de los principales sectores económicos⁵

El sector manufacturero es mucho más grande que en la mayoría de los miembros de la UE, representa el 25.8% del PIB y emplea al 11.3% de la fuerza laboral. Sin embargo, las industrias más dinámicas de Irlanda aportan solo cantidades modestas de valor agregado interno y tienen grados bastante altos de intensidad de capital. Como resultado, la propagación a la economía nacional es limitada. Más de dos quintos de los fabricantes indígenas exportan al Reino Unido, lo que significa que el impacto del Brexit es crucial. Irlanda tiene la tasa estándar más baja de impuesto de sociedades para los fabricantes entre las economías avanzadas. Impulsado por exportaciones robustas, la producción manufacturera está aumentando rápidamente.

La agricultura ha tenido problemas en los últimos años, pero la agricultura sigue siendo más importante que en otras economías de Europa occidental. Los productores irlandeses de alimentos y bebidas (especialmente los productores de carne de res) están particularmente preocupados por los efectos sobre el comercio transfronterizo después del Brexit. Temen retrasos al exportar al Reino Unido, una posible interrupción de los envíos de carne a Europa a través de Gran Bretaña y la posibilidad de tener que competir con importaciones más baratas de proveedores no europeos. El sector emplea al 5.2% de la fuerza laboral.

Los servicios representan el 63,6% del PIB. Las ventas minoristas representan la mitad de todo el consumo personal. El sector de servicios será el más afectado por las medidas de COVID-19, particularmente el sector mayorista y minorista, debido a los cierres y el sector turístico, debido a las prohibiciones de viaje. El valor real de los ingresos entrantes por turismo y viajes de negocios aumentó un 5,2% en 2019 y se esperan ganancias del 4,1% en 2020. Irlanda está emergiendo como uno de los principales destinos europeos para los estadounidenses. El "banco malo" del país ha pagado los 30.200 millones de euros que pidió prestados para limpiar el sistema financiero. Los bancos continúan fortaleciendo su solidez financiera y siguen siendo rentables. Si bien aún son altos, los préstamos morosos han disminuido. Los niveles más altos de ingresos disponibles y el aumento de los salarios están impulsando las ventas minoristas.

3.3. Nivel de competitividad

En la siguiente tabla se presenta la clasificación global de los datos de Doing Business, que mide la "Facilidad de hacer negocios" (entre 190 economías) y la clasificación por cada tema, tanto para Irlanda, Perú y otros países similares⁶.

Cuadro N° 02 Facilidad para hacer negocios 2019

Criterios	Irlanda	Perú	Colombia	Chile
Global Rank	24	76	67	59
Apertura de un negocio	23	133	95	57
Manejo permiso de construcción	36	65	89	41
Obtención de electricidad	47	88	82	39
Registro de propiedades	60	55	62	63
Obtención de crédito	48	37	11	94
Protección de los inversionistas minoritario	13	45	13	51
Pago de impuestos	4	121	148	86
Comercio transfronterizo	52	102	133	73
Cumplimiento de contratos	91	83	177	54
Insolvencia	19	90	32	53

Fuente: Doing Business Elaboración: Inteligencia de Mercados – PROMPERU (Consultado Julio, 2019)

Del cuadro N° 02, se puede mencionar que el país de Irlanda, se encuentra en el puesto Nro.24 del Ranking Global. De los cuales destaca en algunos criterios como "Pago de impuestos", "Protección de los inversionistas

⁵ Fuente: Euromonitor – Country Profile Ireland (2020)

⁶ Fuente: Doing Business (2020)

minoritario”, “Insolvencia”, “Apertura de un negocio”, entre otros.

4. Comercio exterior de bienes

4.1. Intercambio comercial de Irlanda con el mundo⁷

El sector exportador de Irlanda depende de la gran cantidad de multinacionales extranjeras (principalmente de los Estados Unidos) que tienen una base establecida en el país. Encuestas recientes muestran que Irlanda sigue siendo uno de los países más atractivos para la inversión extranjera móvil en el mundo.

Las exportaciones totalizaron 44.4% del PIB en 2019. Las exportaciones (en dólares) aumentaron un 3.0% en 2019, y se pronostica que crecerán un 4.5% en 2020. La desaceleración en los mercados clave en Europa debido a COVID-19 está obstaculizando un mayor crecimiento de las exportaciones. .

Existe la preocupación de que el Brexit pueda interrumpir más de € 50 mil millones en los flujos comerciales anuales entre Irlanda y Gran Bretaña. Las compañías navieras irlandesas están aumentando rápidamente los servicios de carga directa a Europa continental porque temen los engorrosos procedimientos de procesamiento una vez que el Reino Unido ha abandonado el mercado común. El banco central de Irlanda predice que el comercio entre Irlanda y el Reino Unido podría caer casi un 10% después del Brexit como resultado solo de las barreras no arancelarias. La disminución total sería mucho mayor si también se tienen en cuenta las barreras arancelarias.

Las exportaciones a la UE representaron el 47.2% del total en 2019. Estados Unidos es otro destino principal de exportación, con el 30.8% de las exportaciones irlandesas.

Cuadro N° 03. Intercambio Comercial: Irlanda - Mundo
(Millones de US\$)

Comercio Exterior	2015	2016	2017	2018	2019	TCP%	Var%
						2015-2019	2019/2018
Exportaciones	123,456	130,833	137,502	164,980	169,792	8.3%	2.9%
Importaciones	77,064	81,201	93,272	108,000	98,501	6.3%	-8.8%
Balanza Comercial	46,392	49,632	44,229	56,980	71,291	11.3%	25.1%
Intercambio Comercial	200,520	212,034	230,774	272,980	268,293	7.6%	-1.7%

Fuente: TradeMap (Consultado Julio 2020). Elaboración: Inteligencia de Mercados – PROMPERÚ.

De acuerdo a la estadística de TradeMap (2020), las exportaciones de Irlanda al mundo registraron un valor exportado de US\$ 169 mil millones en el 2019, lo cual significó un crecimiento de 2.9% con respecto al mismo periodo del año anterior. Asimismo, según Euromonitor (2020) señala que la demanda interna y las exportaciones deberían continuar aumentando, aunque se verán afectadas por las medidas adoptadas para contener la pandemia de COVID-19; A nivel nacional y en el extranjero. El crecimiento de la inversión en equipos se moderará de alguna manera en medio de la incertidumbre actual en torno a la economía irlandesa, especialmente la relacionada con el proceso Brexit.

Las exportaciones de productos químicos representaron el 61.8% del total en 2019. Se destaca que Irlanda también es el mayor exportador de carne de res de Europa.

El superávit en cuenta corriente fue del 6,9% del PIB en 2019 y se reducirá al 6,3% en 2020. Gran parte del superávit en cuenta corriente se relaciona con la depreciación del capital interno de propiedad extranjera, así como con las ganancias retenidas de empresas que son propiedad de extranjeros.

Por otro lado en 2019, las importaciones registraron un valor de US\$ 98 mil millones, lo cual significó un decrecimiento de 8.8%. Entre los principales proveedores del mercado de Irlanda se encuentran países como Reino Unido, el cual registro un valor de US\$ 28 mil millones y un decrecimiento de 0.8% en relación a similar periodo del año anterior, seguido de otros mercados como Estados Unidos (US\$ 14 mil millones / -30.2%), Francia (US\$ 13 mil millones / +0.8%), Alemania (US\$ 9 mil millones / -32.1%), y Países Bajos (US\$ 5 mil millones / +1.3%). El principal producto importado por Irlanda fueron aviones y demás aeronaves para la

⁷ Fuente: TradeMap (2020)

propulsión con motor (US\$ 21 mil millones) en el 2019.

4.2. Intercambio comercial de Irlanda con Perú⁸

Las exportaciones de Perú al mercado de Irlanda totalizaron un valor de US\$ 16 millones en el 2019, lo cual significó un decrecimiento de -5.8% en relación a similar periodo del año anterior. No obstante, para ese mismo año, el intercambio comercial entre ambos países fue de US\$ 72 millones, lo cual significó un decrecimiento del 46.9% en relación al año anterior.

Cuadro N° 04

Información Comercial: Irlanda - Perú (US\$ Millones)							
Indicadores	2015	2016	2017	2018	2019	TCP. % 15-19	Var. % 19/18
Exportaciones de Perú a Irlanda	11	11	17	18	16	10.4%	-5.8%
Importaciones de Perú desde Irlanda	51	59	54	119	56	2.2%	-52.9%
Balanza Comercial	-40	-48	-37	-101	-39	-0.4%	-61.1%
Intercambio Comercial	62	71	70	136	72	3.8%	-46.9%

Fuente: SUNAT. (Consultado, Julio 2020). Elaboración: Inteligencia de Mercados – PROMPERÚ

Un dato clave que se debe señalar es que, en el año 2019, el mercado de Irlanda se ubicó en el puesto N° 62 como destino de las exportaciones peruanas. No obstante, en ese mismo año un total de 67 empresas exportaron 47 productos (HS10), y cuyo principal envío fue hilados de lana peinada por un valor de US\$ 3 millones en el 2019.

El sector tradicional totalizó un valor de US\$ 4 millones, lo cual significó un crecimiento de 68.5% en relación al mismo periodo del año anterior, este crecimiento se ve sustentado a mayores envíos de café sin tostar y sin descafeinar. Asimismo, el sector no tradicional totalizó un monto de US\$ 12 millones, lo cual significó un decrecimiento de 16.7%, esta contracción se ve sustentado principalmente por menores envíos de hilados de lana peinada.

Finalmente, en el avance del presente año (Enero a Mayo del 2020) los envíos de valor agregado siguen liderando y fueron de US\$ 3 millones, donde el sector predominante es el Agro mediante los envíos de mandarinas (US\$ 1 millón / +44.7%), cabe destacar que es el segundo producto mayor demandado por este mercado después del estaño bruto sin alear, por otro lado el segundo sector más importante es el textil gracias a los envíos de hilados de lana (US\$ 1 millón / -37.3%).

Cuadro N° 05

Exportaciones por sectores económicos (Millones de US\$)			
SECTOR	2018	2019	Var% 19/18
TRADICIONAL	2	4	68.5%
Agrícolas	2	3	42.4%
Mineros	0	1	190.4%
NO TRADICIONAL	15	12	-16.7%
Agropecuario	6	8	18.4%
Textil	5	3	-35.6%
Químico	3	1	-65.1%
Metal-Mecánico	0	0	+4,113.5%
Varios (inc. Joyería)	0	0	-23.3%
Minería No Metálica	-	0	-
Piel y Cueros	0	-	-100.0%

⁸ Fuente: SUNAT. Elaboración: Inteligencia de Mercados - PROMPERÚ
SIPC – Inteligencia de Mercados

TOTAL GENERAL	18	16	-5.8%
----------------------	-----------	-----------	--------------

Fuente: SUNAT. (Consultado, Julio 2020).

Elaboración: Inteligencia de Mercados – PROMPERÚ.

En el año 2019, se exportaron 45 productos (HS10) no tradicionales al mercado de Irlanda. Entre estos principales productos no tradicionales destacan los envíos de hilados de lana peinada (US\$ 3 millones), uvas frescas (US\$ 2 millones), mandarinas (US\$ 2 millones), espárragos (US\$ 1 millón) y quinua (US\$ 1 millón) entre otros. Cabe destacar que los cinco principales productos no tradicionales representan el 73% del total exportado en el 2019.

A continuación, se muestra el siguiente cuadro N°6, el cual resume los 10 principales productos no tradicionales exportados al mercado de Irlanda. Cabe destacar, que se tomó como base de selección los 10 principales productos no tradicionales exportados en el año 2019.

Cuadro N° 06

Irlanda: Principales productos no tradicionales (US\$ Millones)										
Partida	Descripción*	2015	2016	2017	2018	2019	TCP 2015-2019	Var.% 19/18	Part.% 2019	
5107100000	Hilados de lana peinada	1	1	3	5	3	19.8%	-36.3%	24%	
0806100000	Uvas frescas	1	1	1	1	2	43.4%	133.3%	17%	
0709200000	Wilkings (mandarinas)	4	3	2	2	2	-17.9%	3.3%	13%	
0709200000	Espárragos, frescos o refrigerados	1	1	2	1	1	-1.3%	17.7%	11%	
1008509000	Quinoa (Quinoa)	0	-	0	1	1	277.7%	54.9%	8%	
3907699000	Los demás poli (Tereftalato de etileno)	-	-	0	2	0	-	-80.0%	4%	
3301199000	Aceites esenciales de agrios (cítricos)	-	-	-	-	0	-	-	3%	
8471500000	Unidades de procesos digitales	0	0	1	-	0	29.9%	-	3%	
3907619000	Poli (Tereftalato de etileno)	-	-	0	1	0	-	-62.8%	2%	
0811909900	Los demás frutas y otros frutos	-	0	0	0	0	-	-57.4%	1%	
Resto		1	2	6	3	2	32.1%	-34.2%	14%	
TOTAL GENERAL		8	9	15	15	13	12.9%	-16.7%	100%	

Fuente: SUNAT. (Consultado, Julio 2020). Elaboración: Inteligencia de Mercados – PROMPERÚ.

5. Acceso a mercado

5.1. Medidas arancelarias y no arancelarias

Medidas arancelarias

Irlanda es miembro de la Unión Europea y no hay controles fronterizos en cuestión de mercancías en el comercio intracomunitario. No obstante, mercancías importadas o exportadas desde fuera de la UE sí están sujetas a gravámenes, además del VAT, con un único arancel externo común entre los países miembros.

Toda venta internacional donde la mercancía sobrepasa una frontera nacional y su destino es un país miembro de la UE es considerada una operación intracomunitaria. Para todas las operaciones intracomunitarias, las mercancías van acompañadas de su correspondiente factura comercial. Solo en el caso particular de mercancías especiales (por ejemplo alcohol), se hace necesaria la presentación de un documento fiscal para el pago de los impuestos especiales. No obstante, sí es necesaria la declaración en "Intrastat" cuando el total de intercambios supera un umbral de 250.000€ anuales. El organismo encargado de la Aduana del país es el Revenue Commissioners (www.revenue.ie).

La importación de productos alimenticios debe cumplir con los Reglamentos de la UE N°s 178/2002, 852/2004, 853/2004 y 854/2004. Los productos alimenticios en transacciones intra-comunitarias deben estar acompañados en todo momento de su correspondiente documento comercial. En este documento ha de quedar reflejada la información sobre el origen de la mercancía que se está importando, además del número de aprobación de la misma.

La adquisición de ciertos productos agrícolas procedentes de terceros países requiere una licencia comunitaria válida. El Ministerio de Agricultura, Alimentación y Pesca emite las licencias de importación para productos bovinos, carne de cerdo, productos lácteos, cereales, arroz, frutas y verduras. Las licencias para este tipo de productos que hayan sido concedidas en otro estado miembro de la UE son válidas en Irlanda.

En Irlanda se recomienda que, con anterioridad a cualquier tipo de transacción con productos alimenticios, el exportador debe registrarse en el Ministerio de Agricultura, Alimentación y Pesca de Irlanda, bajo los siguientes formularios: <http://www.agriculture.gov.ie/formsdownloads>.

Además, el Ministerio de Trabajo, Empresa e Innovación es el encargado de conceder las licencias para la importación de:

- Ropa y productos textiles procedentes de terceros países y que estén sujetos a cuotas o sistema de doble vigilancia por parte de la UE.

- Hierro o acero procedente de terceros países y que estén sujetos por la UE a cuotas, sistemas de doble vigilancia o medidas de vigilancia comunitaria previa.

Cuadro N° 07

Irlanda : Preferencias arancelarias para Perú para principales productos no tradicionales						
RK	Partida	Descripción	Posición de Perú	Principales competidores (% Part.)	Arancel NMF	Preferencia Arancelaria Perú
1	510710	Hilados de lana peinada	2	Rumania (34%) Reino Unido (18%) España (17%)	3.80%	0.0%
2	080610	Uvas frescas	6	Alemania (26%) Reino Unido (17%) España (16%)	8.60%	0.0%
3	080529	Wilkins e híbrido similares de agrios	2	Sudáfrica (56%) Países Bajos (0%) España (0%)	16.00%	0.0%
4	070920	Espárragos, frescos o refrigerados	2	Reino Unido (37%) Países Bajos (18%) México (12%)	10.20%	0.0%
5	100850	Quinoa	2	Reino Unido (55%) Francia (5%) Países Bajos (4%)	1.41%	0.0%
6	390769	Los demás Poli (Tereftalato de etileno)	6	Reino Unido (36%) Indonesia (17%) Tailandia (14%)	6.50%	0.0%
7	330119	Aceites esenciales de agrios (cítricos)	7	Estados Unidos (47%) Reino Unido (21%) Uruguay (10%)	7.00%	0.0%
8	847150	Unidades de procesos digitales	105	Reino Unido (38%) República Checa (18%) China (14%)	0.00%	0.0%
9	390761	Poli (Tereftalato de Etileno)	-	Reino Unido (70%) Lituania (11%)	6.50%	0.0%

				Alemania (8%)		
10	081190	Los demás frutas y otros frutos	8	Reino Unido (39%) Bélgica (16%) Alemania (13%)	14.82 %	0.0%

Fuente: TradeMap – Market Access Map (Consultado, Julio 2020). Elaboración: Inteligencia de Mercados – PROMPERÚ.

Medidas No Arancelarias

Las medidas no arancelarias que emplean los países de la UE se concentran en sectores particularmente vulnerables a la competencia externa; la UE impone la mayoría en los sectores agrícola, textil y siderúrgico.

En la agricultura el grueso de las barreras no arancelarias, BNA, se aplica en el marco de la política agrícola común, PAC; que afecta casi el 75% del valor de las importaciones agrícolas de la UE. Se utilizan los gravámenes y los derechos variables, los precios de referencia (cuyo incumplimiento puede ocasionar la imposición de derechos compensatorios), las licencias y las restricciones voluntarias de las exportaciones.

Los precios de referencia se imponen a productos como frutas y legumbres, vinos, semillas y pescado. Las restricciones voluntarias de las exportaciones corresponden sobre todo a las compras comunitarias de carnes de ovina y caprina; se han concertado acuerdos con Argentina, Chile y otros países que, a cambio de limitar los envíos, reciben preferencias arancelarias. Los productos tropicales resienten en particular los impuestos interiores selectivos y las restricciones cuantitativas. Este es el caso del banano, cuyas exportaciones de Centroamérica y Sudamérica, a Francia y el Reino Unido, se sujetan a cuotas que reservan un acceso preferente a las exportaciones de países del Caribe y África ACP. Las importaciones comunitarias de flores cortadas están sometidas a medidas de vigilancia y requieren de licencias de concesión automática.

Las BNA en el sector textil se aplican en el marco de convenios bilaterales que imponen límites cuantitativos a las importaciones de ciertas categorías de productos y constituyen un mecanismo de consulta para otras.

Por razón del Acuerdo de multifibras se ha establecido otros de restricción a las exportaciones con muchas naciones productoras, entre ellas varias latinoamericanas como Argentina, Brasil, Perú y Uruguay.

Para las importaciones comunitarias de hierro y acero rigen precios básicos de importación, acuerdos bilaterales con los principales países abastecedores y medidas de vigilancia para adquisiciones. Tales restricciones afectan el 40% de los envíos siderúrgicos latinoamericanos y el 56% del valor de las exportaciones. El requisito de licencia de concesiones automática se aplica cerca del 75% de los productos y a casi la totalidad en términos de valor.

Disposiciones antidumping: las medidas antidumping y compensatorias, así como las de salvaguarda, se aplican en varios sectores. La Comisión de la comunidad europea investiga los casos de importaciones subvencionadas y de dumping, mientras que el Consejo del organismo tiene facultades para imponer sanciones propuestas por la Comisión. En primer lugar, se fijan derechos oficiales de la UE, lo que permite a los exportadores presentar propuestas para solucionar la situación anómala. Si la comisión acepta la propuesta, se da por terminada la investigación sin que se impongan sanciones definitivas.

Las medidas de salvaguarda pueden ser de diversos tipos. En la práctica, las instituciones comunitarias suelen recurrir a acuerdos de restricción voluntaria en las exportaciones. El comercio afectado por medidas antidumping y de salvaguarda ha registrado un notorio aumento.

Disposiciones sanitarias y fitosanitarias: certificado fitosanitarias se exige para las importaciones de plantas, legumbres, flores cortadas y otros productos relacionados.

5.2 Otros impuestos aplicados al Comercio

El Impuesto al Valor Agregado (IVA) se aplica a la importación y a una tasa del 23%. Tratándose de la importación de bienes tangibles, se considerará el valor que se utilice para los fines del impuesto general de

importación, adicionado con el monto de este último gravamen y de los demás que se tengan que pagar con motivo de la importación, incluyendo, en su caso, las cuotas compensatorias.

6. Oportunidades Comerciales

6.1. Preferencias Obtenidas en Acuerdos Comerciales

Las negociaciones para un Acuerdo Comercial entre Perú y la Unión Europea culminaron el 28 de febrero de 2010 en la ciudad de Bruselas, luego de Nueve Rondas de Negociación. El 18 de mayo de 2010, durante la VI Cumbre Unión Europea, América Latina y el Caribe (ALC-UE) celebrada en Madrid se anunció formalmente la conclusión de esta negociación. Asimismo, el 23 de marzo de 2011, luego de concluido el proceso de revisión legal del Acuerdo, este fue rubricado con el objeto de iniciar el proceso interno en cada una de las Partes para la aprobación y entrada en vigencia del Acuerdo, El Acuerdo Comercial entre la Unión Europea y Perú y Colombia se suscribió el 26 de junio de 2012 en Bruselas, Bélgica. El Acuerdo Comercial Perú-Unión Europea entró en vigencia el 1° de marzo de 2013.

El origen de las negociaciones de este Acuerdo se enmarca en la relación política y comercial de la Comunidad Andina (CAN) y la Unión Europea (UE) de más de tres décadas de desarrollo, profundización y consolidación del proceso de integración de ambos bloques regionales. Así, la voluntad de acercamiento dio lugar al inicio de las negociaciones para la suscripción de un Acuerdo de Asociación bloque a bloque CAN-UE, el cual sería integral y comprehensivo, incluyendo tres pilares de negociación: Diálogo Político, Cooperación y Comercio. Sin embargo, dicha negociación fue suspendida en junio de 2008 debido a las diferentes visiones y enfoques de los países andinos, lo cual dificultó la presentación de un planteamiento conjunto ante la UE en algunos temas.

Luego de intensas gestiones para retomar las negociaciones, en enero de 2009 Perú, Colombia y Ecuador, quienes manifestaron la voluntad de continuar con las negociaciones con la UE, retomaron las mismas con miras a lograr la suscripción un Acuerdo Comercial que sea equilibrado, ambicioso, exhaustivo y compatible con la normativa de la OMC.

Las disciplinas que se incluyeron en la negociación fueron: Acceso a Mercados; Reglas de Origen; Asuntos Aduaneros y Facilitación del Comercio; Obstáculos Técnicos al Comercio; Medidas Sanitarias y Fitosanitarias; Defensa Comercial; Servicios, Establecimiento y Movimiento de Capitales; Compras Públicas; Propiedad Intelectual; Competencia; Solución de Diferencias, Asuntos Horizontales e Institucionales; Comercio y Desarrollo Sostenible y Asistencia Técnica y Fortalecimiento de Capacidades.

Este Acuerdo Comercial forma parte de una estrategia comercial integral que busca convertir al Perú en un país exportador, consolidando más mercados para sus productos, desarrollando una oferta exportable competitiva y promoviendo el comercio y la inversión, para brindar mayores oportunidades económicas y mejores niveles de vida, así como certidumbre, estabilidad y seguridad jurídica para el comercio y las inversiones.

Con este Acuerdo Comercial se ha obtenido un acceso preferencial para el 99.3% de nuestros productos agrícolas y para el 100% de nuestros productos industriales. Los productos de interés de Perú como espárragos, paltas, café, frutos del género capsicum, alcachofas, entre otros ingresarán al mercado europeo libre de aranceles a la entrada en vigencia del Acuerdo.

La UE es uno de los principales destinos de nuestras exportaciones, con una participación del 18% al 2011; asimismo, en ese mismo año, dicha región ocupó el 1° lugar entre los países con inversión extranjera directa en el Perú con un 51.8% de participación debido a capitales de España, Reino Unido, Holanda y Francia, principalmente. La UE representa un mercado de grandes oportunidades, con más de 500 millones de habitantes con niveles de ingreso per cápita entre los más altos del mundo.

6.2 Productos con potencial exportador

De acuerdo a la metodología utilizada por el Departamento de Inteligencia de Mercados de PROMPERU, se identificaron los productos potenciales exportables, por sector, al país de Irlanda. Esta metodología requiere el cálculo de la tasa de crecimiento y la participación promedio estandarizadas de las importaciones de Irlanda (del periodo comprendido en los últimos 5 años). De este modo, si ambas variables, tanto la tasa de crecimiento como la

participación, son positivas el producto se clasifica como producto “estrella”; si el crecimiento es positivo y la participación negativa, el producto se clasifica como “prometedor”. De otra parte, si el crecimiento es negativo y la participación es positiva el producto se clasifica como “consolidado”, y en el caso en que ambos valores son negativos el producto se considera como “estancado”.

Sector agropecuario

Sector agropecuario					
Partida	Descripción	Clasificación	Importaciones 2019 (Millones de US\$)	Arancel Perú	Participación Competidores
220300	Cerveza de Malta	Estrella	221	0.0%	Reino Unido (57%) Francia (19%) Países Bajos (12%)
080390	Plátanos frescos o secos	Estrella	63	11.38%	Belice (33%) Costa Rica (33%) República Dominicana (11%)
090111	Café sin tostar ni descafeinar	Estrella	49	0.0%	Reino Unido (35%) Países Bajos (20%) Brasil (11%)
081090	Tamarindos frescos	Estrella	37	0.0%	Reino Unido (84%) España (8%) Alemania (3%)
071080	Hortalizas, incl. “silvestres”, aunque estén cocidas en agua	Estrella	25	0.0%	Reino Unido (52%) Bélgica (31%) Países Bajos (4%)
080440	Paltas frescas o secas	Estrella	23	0.0%	Países Bajos (48%) Reino Unido (29%) Alemania (21%)
200899	Frutas y demás partes comestibles de plantas	Estrella	18	0.0%	Reino Unido (65%) Países Bajos (11%) China (8%)
200599	Vegetales y mezcla, preparados o conservados	Estrella	17	0.0%	Reino Unido (64%) Bélgica (11%) Países Bajos (9%)
200989	Jugo de frutas o verduras	Prometedor	11	0.0%	Reino Unido (61%) Alemania (10%) España (8%)
080290	Frutos secos, frescos incluso sin cáscara	Prometedor	8	0.0%	Reino Unido (65%) Alemania (16%) Países Bajos (11%)

Fuente: TradeMap (Consultado, Julio 2020). Elaboración: Inteligencia de Mercados – PROMPERÚ.

En Irlanda la agricultura ha tenido problemas en los últimos años, pero la agricultura sigue siendo más importante que en otras economías de Europa occidental. Los productores irlandeses de alimentos y bebidas (especialmente los productores de carne de res) están particularmente preocupados por los efectos sobre el comercio transfronterizo después del Brexit.

Temen retrasos al exportar al Reino Unido, una posible interrupción de los envíos de carne a Europa a través de Gran Bretaña y la posibilidad de tener que competir con importaciones más baratas de proveedores no europeos. El sector emplea al 5.2% de la fuerza laboral.

Sector pesquero

Sector pesquero					
Partida	Descripción	Clasificación	Importaciones 2019 (Millones de US\$)	Arancel Perú	Participación Competidores
160414	Preparaciones y conservas de atún	Estrella	26	0.0%	Reino Unido (60%) Alemania (16%) Ecuador (7%)
160419	Preparaciones y conservas de pescado enteros o en trozos	Estrella	24	0.0%	Reino Unido (84%) Alemania (9%) Dinamarca (4%)
030617	Camarones y langostinos congelados	Estrella	23	0.0%	Reino Unido (49%) India (16%) Países Bajos (7%)
030489	Filetes congelados de pescado	Estrella	7	0.0%	Reino Unido (68%) Alemania (31%) Países Bajos (1%)
160420	Preparaciones y conservas de pescado	Estrella	7	0.0%	Reino Unido (67%) Francia (7%) Países Bajos (6%)
030474	Filetes congelados de merluza	Estrella	3	0.0%	Reino Unido (43%) Sudáfrica (43%) España (12%)
030743	Pota cruda congelada	Prometedor	2	0.0%	Sudáfrica (47%) Reino Unido (32%) China (20%)
030354	Caballa congelada	Prometedor	1	0.0%	Reino Unido (97%) Alemania (3%) Dinamarca (0%)
030389	Pescado congelado	Prometedor	1	0.0%	Reino Unido (32%) Francia (16%) Myanmar (16%)
160554	Sepia y calamar preparados o conservados	Prometedor	1	0.0%	Reino Unido (64%) España (34%) Alemania (1%)

Fuente: TradeMap (Consultado, Julio 2020). Elaboración: Inteligencia de Mercados – PROMPERU

Cabe mencionar que la pesca, el “eslabón débil” de la UE en las negociaciones con el Reino Unido, pero se hará un primer acuerdo que se alcanzará con el Reino Unido posterior al Brexit, de acuerdo con el cronograma planificado: las negociaciones sobre la pesca se están convirtiendo en difíciles para la Unión Europea, algunas de cuyas flotas irlandesas dependen en gran medida de las aguas británicas.

Por el lado de las compañías irlandesas de productos del mar en Cork, Kerry, Clare, Galway, Mayo, Donegal, Louth y Monaghan reciben apoyo del gobierno para impulsar el desarrollo de sus empresas con innovación y desarrollo tecnológico, creando así un mayor valor agregado a partir de sus productos del mar primarios de alta calidad.

Sector textil y confecciones

Sector Textil y Confecciones					
Partida	Descripción	Clasificación	Importaciones 2019 (Millones de US\$)	Arancel Perú	Participación Competidores
610910	T-shirts y camisetas, de punto, de algodón	Estrella	139	0.0%	Reino Unido (44%) Bangladesh (18%) India (11%)
611030	Suéteres "jersey" "pullover", cardiganes, chalecos y artículos similar de punto de fibras	Estrella	138	0.0%	Reino Unido (39%) China (22%) Camboya (7%)
611020	Suéteres "jersey" "pullover", cardiganes, chalecos y artículos similar de punto de algodón	Estrella	99	0.0%	Reino Unido (48%) Países Bajos (10%) China (6%)
610990	T-shirts y camisetas, de punto, de materia textil	Estrella	76	0.0%	Reino Unido (50%) China (11%) Turquía (8%)
610462	Pantalones con peto, calzones y pantalones cortos de punto, de algodón para mujeres	Estrella	37	0.0%	Reino Unido (37%) Bangladesh (22%) India (13%)
610443	Vestidos de punto, de fibras sintéticas, para mujeres o niñas	Estrella	35	0.0%	Reino Unido (75%) España (6%) China (6%)
610510	Camisas de punto, de algodón para hombres o niños	Estrella	28	0.0%	Reino Unido (36%) Bangladesh (12%) Rumania (9%)
620442	Vestidos de algodón, para mujeres o niñas	Estrella	21	0.0%	Reino Unido (59%) Turquía (9%) Bangladesh (5%)
610342	Pantalones largos, pantalones con peto, cortos y "shorts"	Estrella	20	0.0%	Reino Unido (37%) Bélgica (14%) Bangladesh (11%)
611430	Prendas de vestir especiales, para usos específicos	Estrella	19	0.0%	Reino Unido (55%) China (15%) España (10%)

Fuente: TradeMap (Consultado, Julio 2020). Elaboración: Inteligencia de Mercados – PROMPERU

Los envíos de productos peruanos textiles sumaron US\$ 3.4 millones en 2019. Por otro lado los principales productos importados por Irlanda del mundo son en su mayoría de suéteres "jersey", de algodón, T-shirts y camisetas, de punto, de algodón (US\$ 139 millones), Suéteres "jersey", "pullover", cardiganes, chalecos y artículos similares de puntos de fibra (US\$ 138 millones), Pantalones largos, pantalones con peto, pantalones cortos "calzones" y "shorts" de algodón para mujeres (US\$ 99 millones) y T-shirts y camisetas, de punto, y de materia textil (US\$ 76 millones).

El arancel aplicado al Perú en parte de estos productos es del 0.0%. Los mayores proveedores de estos productos son Reino Unido y China.

Sector manufacturas diversas

Sector Manufacturas Diversas					
Partida	Descripción	Clasificación	Importaciones 2019 (Millones de US\$)	Arancel Perú	Participación Competidores
392690	Artículos de plástico y manufactureras de las demás materiales	Estrella	377	0.0%	Estados Unidos (30%) Reino Unido (21%) Alemania (15%)
392010	Placas, láminas, hojas y tiras, de polímeros	Estrella	178	0.0%	Reino Unido (35%) Francia (14%) Alemania (9%)
340220	Preparaciones tensoactivas, puestas a la venta al por menor	Estrella	151	0.0%	Reino Unido (81%) Alemania (10%) Francia (3%)
711319	Artículos de joyería y sus partes, de metales preciosos	Estrella	148	0.0%	Italia (69%) Reino Unido (18%) Estados Unidos (4%)
701090	Bombonas, botellas, frascos, bocalas, tarros, envases tubulares	Estrella	104	0.0%	Reino Unido (69%) Alemania (9%) Francia (8%)
392321	Sacos, bolsas, de polímeros de etileno	Estrella	101	0.0%	Reino Unido (37%) Estados Unidos (14%) Lituania (8%)
392330	Bombonas, botellas, frascos y artículos similares para transporte	Estrella	84	0.0%	Reino Unido (59%) Estados Unidos (12%) Dinamarca (6%)
392329	Sacos, bolsitas y cucuruchos de plástico	Estrella	72	0.0%	Reino Unido (52%) Estados Unidos (11%) España (5%)
340290	Preparaciones tensoactivas, para lavar	Estrella	63	0.0%	Reino Unido (47%) Estados Unidos (23%) Bélgica (9%)
392390	Artículos para transporte o envasado	Estrella	59	0.0%	Reino Unido (52%) Estados Unidos (23%) Suiza (4%)

Fuente: TradeMap (Consultado, Julio 2020). Elaboración: Inteligencia de Mercados – PROMPERU

El sector manufacturero es mucho más grande que en la mayoría de los miembros de la UE, representa el 25.8% del PIB y emplea al 11.3% de la fuerza laboral. Sin embargo, las industrias más dinámicas de Irlanda aportan solo cantidades modestas de valor agregado interno y tienen grados bastante altos de intensidad de capital.

Como resultado, la propagación a la economía nacional es limitada. Más de dos quintos de los fabricantes irlandeses del sector manufacturas exportan al Reino Unido, lo que significa que el impacto del Brexit es crucial. Irlanda tiene la tasa estándar más baja de impuesto de sociedades para los fabricantes entre las economías avanzadas. Impulsado por exportaciones robustas, la producción manufacturera está aumentando rápidamente.

7. Tendencias del Consumidor⁹

Irlanda es una sociedad de consumo. En orden de importancia, los principales factores de compra son la calidad, el precio y el servicio. Los determinantes de la compra varían con la edad. Los jóvenes se sienten más atraídos por el conocimiento del producto o la marca, la población en edad laboral está interesada en la marca y la calidad, mientras que las personas mayores se sienten atraídas por los productos de calidad. Sin embargo, la recesión ha cambiado el comportamiento de algunos consumidores, que recurren cada vez más a las tiendas de descuento. Los puntos de venta son donde se realizan la mayoría de las compras. Alrededor del 33% de los consumidores prefieren ir a una tienda donde se puede pagar con un móvil y en promedio se gastan 550 euros al mes en el supermercado. Desde la recesión, el nivel de confianza del consumidor ha sido moderado. Se redujo de julio a octubre, y de repente nuevamente a principios de 2019, a medida que se acercaba el Brexit.

Los consumidores son cada vez menos leales a pesar de los programas de lealtad con el 64% de las personas cambiando sus marcas habituales del año anterior. Las redes sociales son particularmente importantes para la toma de decisiones de compra, ya que alrededor del 38% de las personas están influenciadas por las redes en sus decisiones de compra. Esta cifra se eleva al 62% entre los jóvenes de 25 a 34 años y al 98% entre los de 18 a 24 años. La influencia es principalmente a través de las opiniones de otros usuarios. Los consumidores parecen confiar en los minoristas que recopilan sus datos personales para hacer ofertas personalizadas.

Las principales tendencias emergentes están en el consumo. El número de vegetarianos y veganos es considerablemente mayor, especialmente en las ciudades. Se abren más y más tiendas especializadas y restaurantes. Los productos proteicos para deportes y meriendas también están de moda. El sector orgánico disminuyó a fines de 2017 después de haber hecho un progreso significativo. Alrededor del 12% de la población trata de consumir solo productos orgánicos, el 58% para productos particulares, el 30% no consume, mientras que el 70% de la población desea consumir más alimentos orgánicos. El mercado de segunda mano se está desarrollando principalmente en Internet y teléfonos inteligentes gracias a la creación de sitios web y aplicaciones. La economía colaborativa está progresando en muchos sectores: alimentación, restauración, vivienda, transporte, etc.

8. Cultura de Negocios¹⁰

Por lo general, los irlandeses son considerados buenos negociadores y siempre están buscando cuidar demasiado su dinero y sus intereses. Por lo tanto los buenos precios tienen una gran relevancia en las negociaciones a la hora de tomar alguna decisión, pero no es el único factor, la calidad y el cumplimiento también son tenidos en cuenta.

La capacidad de ofrecer seriedad y confianza son también factores muy valiosos para los empresarios irlandeses, por esto es muy importante que los compromisos que adquiera los cumpla a cabalidad, no ofrezca más de lo que puede cumplir su empresa en cuanto a cantidad y tiempos de entrega, ya que si queda mal sus relaciones comerciales pueden verse afectadas.

Los hombres de negocios de Irlanda son considerados algo obstinados y perseverantes en sus puntos de vista, en especial si son en beneficio propio, por eso si en algún punto las negociaciones se ponen algo tensas y se llegan a estancar, busque los argumentos convincentes que logren convencer a su contraparte que ambos pueden sacar el mejor provecho de los acuerdos.

⁹ Fuente: Santander Trade – Perfil del Consumidor Irlandés

¹⁰ Fuente: Legiscomex – Cultura de Negocios con Irlanda

Finalmente, sea muy paciente, inteligente y convincente al momento de ofrecer sus productos o servicios, no es rápido poder concretar un negocio grande, pues los irlandeses prefieren comprar en el mercado local antes de comprarle a sus socios extranjeros.

9. Links de interés

- Gobierno de Irlanda
www.saf.gob.mx/home
- Oficina Central de Estadísticas de Irlanda
<http://www.statcentral.ie/>
- Enterprise Ireland
<http://www.enterprise-ireland.com/>
- Invertir en Irlanda
<http://www.ida.ie/>
- Turismo en Irlanda
<http://www.discoverireland.com/es/>
- Noticias de Irlanda
<http://www.independent.ie/>

Cuadro N° 12. Links de Interés de Irlanda

Entidad	Enlace
Banco Central de Irlanda	www.centralbank.ie
Federación Irlandesa de Bancos y Pagos	www.bpfi.ie
IDA Ireland	www.idaireland.com
National Standards Authority of Ireland (NSAI)	www.n sai.ie
Health and Safety Authority (HSA)	www.hsa.ie
FAS Ireland	www.fas.ie

Elaboración: Inteligencia de Mercados – PROMPERU

10. Eventos comerciales

Cuadro N° 13. Ferias en Irlanda

Nombre Oficial del Evento Comercial	Sector	Lugar	Fecha	Enlace
Food, Retail & Hospitality	Feria de Hostelería y Gastronomía	Irlanda	10 Setiembre 2020	www.foodhospitality.ie
Holiday World Show Dublín	Feria de Viajes y ocio	Irlanda	22 al 24 Enero 2021	www.holidayworldshow.com
GreenTech Americas	Feria de Servicios funerarios	Irlanda	06 al 07 Octubre 2020	www.funeraltimestradeshowsireland.com

Fuente: Auma, nferias. Elaboración: Inteligencia de Mercados – PROMPERU

11. Bibliografía

- Acuerdos Comerciales del Perú: <http://www.acuerdoscomerciales.gob.pe/>
- CIA, The World Factbook: www.cia.gov
- Doing Business: www.doingbusiness.org
- Euromonitor International: www.euromonitor.com
- Fondo Monetario Internacional (FMI): www.imf.org
- Market Access Map: www.macmap.org
- Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (MINCETUR) – Perú: www.mincetur.gob.pe
- Ministerio de Relaciones Exteriores del Perú: www.rree.gob.pe
- Mundo Ferias: www.mundoferias.com/index.html

- Portal Ferias: <http://www.portalferias.com/>
- Santander Trade Portal: <https://es.portal.santandertrade.com/>
- Superintendencia Nacional de Administración Tributaria-Perú: www.sunat.gob.pe
- Trading Economics: es.tradingeconomics.com/
- TradeMap: <https://www.trademap.org/Index.aspx?lang=es&AspxAutoDetectCookieSupport=1>
- World Trade Atlas: <http://www.gtis.com/gta/>
- World Trade Organization: <https://www.wto.org/spanish/tratops/tprs/tprs.htm>