

La Unión Europea quiere forzar un acuerdo con Centroamérica y todavía hay muchos cabos sueltos

Después de diez días de negociación en el pilar comercial, Centroamérica (CA) y la Unión Europea (UE) han suspendido el diálogo de la VIII ronda, las delegaciones de Honduras, El Salvador y Nicaragua se han retirado de las mesas de negociación por la inflexibilidad y rigidez que han mostrado los negociadores europeos en los temas pendientes y para consultar en sus países con los distintos sectores, esto dio paso a que la UE pidiera tiempo para analizar una nueva oferta presentada por CA en la cual, será el presidente de la Comisión Europea (CE), José Manuel Durao Barroso, quien decida si acepta la oferta, se espera que el lunes 3 de mayo de 2010, se obtenga una respuesta para convocar la próxima reunión. Las partes han acordado que a partir de este momento las discusiones se llevarán a cabo a nivel de jefes negociadores, ministros e incluso, presidentes.



Contenido

Artículos de interés especial

- La Unión Europea quiere forzar un acuerdo con Centroamérica y todavía hay muchos cabos sueltos
- Los tres principales temas pendientes



Los comentarios y sugerencias a este boletín puede hacerlos llegar al correo comunicaciones@fosdeh.net, contacto@fosdeh.net o llamarnos al teléfono (504) 239-3404

Los tres principales temas pendientes y que han dado ruptura de las pláticas tienen que ver con la solicitud europea para vender en el istmo sin el cobro de aranceles.

El primero

Es un grupo de lácteos; una cuota de quesos en la que piden 3 mil toneladas métricas (TM) anuales, además del acceso para quesos con denominación de origen o indicación geográfica (parmesano, gouda y otros), CA accedió aceptar mil TM anuales, pero los europeos no quisieron aceptar. La otra es leche en polvo solicitan 4,500 TM anuales y un crecimiento del 10% anual, a lo que Centroamérica y específicamente Costa Rica rechazan, por los fuertes subsidios que otorga la UE a su producción lechera.

El segundo inconveniente

Es el no reconocimiento total a las indicaciones geográficas que pide la UE, especialmente para quesos y embutidos. Los europeos tienen una gran cantidad de productos denominados por la región geográfica donde se producen (vinos, jamones, aceites, quesos, champaña etc.), lo cual quieren proteger, la propuesta original era la protección de 207 productos, a lo que CA se ha opuesto rotundamente. Para el caso, si CA acepta cualquier propuesta de la UE reconociendo indicación geográfica o denominación de origen, la región quedaría imposibilitada a competir o fabricar una marca parecida que utilice el mismo nombre que el producto con denominación geográfica.

El tercero

Tiene que ver con el rubro de textiles, CA y en especial Honduras propone la aceptación por parte de la UE, el permitir el ingreso de una cuota de productos específicos, una

regla de origen flexible para los textiles, en la cual puedan comprar materias primas (hilos, telas, botones y otros) de terceros países, confeccionen las prendas y las puedan vender sin pagar aranceles, además se ha solicitado una cuota de 120 millones de prendas, UE solo ofreció apenas un 22 por ciento de la cuota, propuesta que deja mucho que desear y la intención que muestra la UE con tan baja oferta.

Otros productos en los cuales todavía no se cierra la negociación, son azúcar, banano, arroz, carne y ron, aunque hay que mencionar que antes de la disolución de la ronda de negociación, se habían pactado o puesto de acuerdo en algunos temas, que no terminaban de satisfacer a los negociadores de CA y mucho menos a los empresarios de la región y sociedad civil que damos seguimiento a éstos temas ya que consideramos ofrecimientos pírricos y proteccionistas que no ofrecen verdaderas oportunidades para aprovechar ese mecanismo.

En azúcar la propuesta original de CA ha sido que la UE, le reconozca la entrada libre sin aranceles de por lo menos 300 mil TM anuales para toda la región, pero la UE solo ha ofrecido 150 mil TM. En banano la región quiere que se llegue a un acuerdo por bajo de lo pactado el 15 de diciembre de 2009 en el marco de la OMC, el cual consiste en el cobro de 148 euros por TM de banano hasta llegar a una reducción de 114 euros por TM en un periodo de diez años. En el marco de la negociación del AdA, CA ha solicitado que se le otorgue lo mismo que la UE ofreció en el acuerdo de asociación con Colombia y Perú que son de 75 euros por TM, a lo que la UE se ha opuesto y dice que es otro tipo de acuerdo, mientras ellos si pueden exigir a CA que les otorgue paridad CAFTA en otros temas.

En el caso del ron la UE ofrece acceso libre de aranceles en tres años para el ron embotellado, condicionado al del whiskey, además para el ron a granel ofrece una cuota

de 12 mil toneladas. En arroz se ha establecido la entrada libre de aranceles de 15 mil TM anuales, con un crecimiento del 5% anual, cuando la petición original establecía una cuota de 80 mil TM anual. En carne se acordó la entrada libre de aranceles de 9,500 TM anuales con un crecimiento del 4% anual, pero la cuota original pedida por CA era de 30 mil TM anual. En ambos casos del arroz y carne las cuotas son mucho menores a lo solicitado originalmente por CA, se espera que se pueda mejorar esa oferta, en todo caso CA, ante la inflexibilidad y rigidez de los europeos en aceptar las propuestas han reducido sus ambiciones iniciales y aceptado menores cuotas, pero, aún así la UE sigue con su posición inflexible.

Es por eso que nuevamente el Foro Social de Deuda Externa y Desarrollo de Honduras (FOSDEH) declara que no estamos de acuerdo con ésta negociación con la UE y con ninguna otra que vaya en contra de los intereses de la gran mayoría, no es posible aceptar un acuerdo que ni los empresarios están de acuerdo, la UE quiere forzar la firma de un acuerdo exigiendo todo, y no otorgar nada a cambio, se demuestra la farsa del libre comercio que tanto han profesado, (el que contribuye al desarrollo y crecimiento económico), pero no predicán con el ejemplo, ya que a la hora de negociar y ofrecer nos damos cuenta las verdaderas intenciones de conseguir los mejores resultados, quieren sacar provecho no importando los costos o consecuencia negativas que podría tener una región como Centroamérica, que podría verse sumida más en la pobreza, al contrario son más reservados y proteccionistas, pero si exigen que las regiones como CA, su única salida del subdesarrollo es teniendo apertura comercial, pero de qué tipo de apertura estamos hablando? La que no otorga nada y quiere aprovechar todo lo que pida.

Además de los problemas ya expuestos anteriormente, hay que puntear otros que también son de mucha preocupación, ya que

atañen a lo interno de CA, sobre todo vistos desde una visión de región-región, como el caso de los mecanismo de distribución en las cuotas de exportación agrícolas o productos sensibles, hay que hacerse una serie de preguntas que pensamos podrían complicar más la negociación y entrar en conflictos a lo interno de la región, y que podrían llevar a pensar en cerrar el acuerdo bilateralmente como sucedió en CAFTA, ante la posibilidad de no encontrar concesos y muchos de éstos tienen que ver con la unión aduanera.

Como por ejemplo cómo será el criterio de distribución de las cuotas? Quién obtendrá el porcentaje más alto? En base a que se tomará la decisión? La decisión se tomará según porcentaje de las exportaciones? O cómo porcentaje de la producción? Se distribuirá en partes iguales? Se repartirá la cuota por país y que si uno no cumple, otro lo supla? Será el concepto de primero llegado primero servido? Son muchas preguntas sin respuestas que en el pasado y ahora podrían tener enfrentamiento, sobre todo porque el criterio que se elija determinará la ganancia que podría obtener cada productor y el país en general.

Así como desde un principio hemos venido diciendo que la negociación del AdA es de 3 fases, la primera a lo interno de cada país, la segunda a nivel regional y la última con la UE, todas con distintas características, que hacen éste proceso de negociación tan complejo, complicado y delicado, al cual se le debe de tener mucho análisis, que en la práctica sentimientos que no se ha hecho y se ha corrido como si fuese una maratón olímpica y dejando por fuera muchas cosas fundamentales y de consulta.

Pero siguiendo con las preguntas anteriores y para dar ejemplos claros, Guatemala es el mayor productor de azúcar en la región, representando el 54% del total de la producción, Costa Rica es el principal exportador de arroz, Nicaragua de carne, Honduras de manufactura textil y así

sucesivamente podemos hacer una larga lista de productos identificando que país es el principal exportador, pero sería justo aplicar el criterio de distribución por porcentaje de la producción? Alcanzará para todos? Cada uno recibirá una proporción atractiva? Quedará conforme cada país con su parte? Todo dependerá de las negociaciones que lleguen los gobiernos con las cámaras de comercio o asociaciones regional de los distintos productos, ahora mismo es el mecanismo que utilizará la región de CA para determinar los porcentajes de distribución, porque sino los gobiernos los decidirán.

Se puede decir que el mecanismo de distribución recae exclusivamente sobre el sector productivo de la región que en su mayoría son los grandes empresarios y no por los planes de desarrollo que pueda tener un gobierno sobre específico producto o región local, se determinará nuevamente el futuro de los pequeños productores a manos de la decisión de pocos que generalmente solo ven su beneficio? Desde la forma que se mire el mecanismo de distribución sacará a relucir muchos criterios encontrados y podría dar ciertas luces para definir muchos productos que todavía se encuentran en disputa en la Unión Aduanera que ciertamente no ha caminado mas allá por la voluntad política de los gobiernos de CA y sobre por la voluntad de los empresarios de la región que al final dictan muchas pautas comerciales a seguir dentro de los gobiernos.

Esperamos que al momento de tomar la decisión de cómo sea la repartición de los contingentes no solo se exprese el interés de un producto en particular, sino que tener un panorama más amplio, tratar de que los beneficios se distribuyan a todos los países y que no solo uno o dos países que los concentren.

Otro ejemplo que podemos citar y que continuamos exponiendo nuestra preocupación al decir que siempre los

intereses económicos particulares de los países irán primeros que cualquier visión de integración centroamericana, ya que la misma región se encuentra dividida y no todos comparten el sentido de integración que es fundamental en este tipo de acuerdo para que tenga una posibilidad de éxito políticamente hablando, porque en el lado económico hasta este momento no vemos por donde.

En el último día de negociación se puedo observar como los seis países de CA se dividieron ante la UE por los intereses particulares. Mientras los ministros de Honduras, Nicaragua y El Salvador regresaban a sus países, los de Guatemala, Panamá y Costa Rica continuaron presionando para que la UE modere sus pretensiones, a fin de alcanzar el acuerdo que buscan sin importar si les afecta a los demás.

Se puede apreciar que la visión región-región no existe o por lo menos no la comparten todos los negociadores y solo están cumpliendo el requisito exigido por la UE, ya que al escuchar declaración como la que dio el ministro de comercio de Costa Rica “ningún país está obligado a continuar y que quedará abierta la puerta para que se adhieran después, Costa Rica va a seguir hasta el final como es costumbre... no es una división sino que algunos países no soportaron la presión”. “Lo que acordemos de aquí al viernes ellos podrán continuar la semana entrante, esta es la hora de que cada nación tome la decisión de si este acuerdo le conviene o no y que cada uno debe ir buscando su balance” . “La sensibilidad de una buena oferta en textiles no es la misma para Costa Rica que para Guatemala, ni tampoco la del banano es la misma para nuestro país que para El Salvador”.

Si bien es cierto el ministro tiene mucha razón con lo último expresado sobre las sensibilidades, pero ellos también tendrá su prioridad y el formato de negociación ha sido acompañar las posiciones de un país

como propias, con estas declaraciones nos damos cuenta que al final podría darse un acuerdo bilateral ya que cada uno anda buscando sus propios interés y la visión regional no es tema prioritario.

En el pilar comercial quedan muchos temas pendientes por resolver tanto a lo interno de CA como la postura antes los europeos, la próxima semana será clave ya que esperarán respuesta de la UE y los ministros de comercio de CA se reunirán en Guatemala para adoptar las posiciones finales de los temas antes expuestos.

En el pilar de diálogo político y cooperación las negociaciones también se han levantado esperando respuesta sobre el pilar de comercio, ya que hay temas que son transversales, aunque no se ha tenido mucha información, se sabe que prácticamente hacen falta dos temas, migración y el fondo económico, al cual la región ha presentado una disminución considerable a la propuesta original, paso de 60 mil millones de euros a 5 mil doscientos millones de euros, al que todavía falta discutir las modalidades con las cuales funcionaría. El presidente Daniel Ortega propuso que el BCIE administre parte de los fondos, a lo que el Banco ha contestado su disposición para administrar dichos recursos.

Nuevamente el Foro Social de Deuda Externa y Desarrollo de Honduras (FOSDEH) presenta y reitera su preocupación sobre temas trascendentales en la vida económica y social del país, esperamos que el presidente Porfirio Lobo no firme este Acuerdo de Asociación sin antes haber analizado las repercusiones tanto económicas, políticas y sociales que podría afectar a la gran mayoría del pueblo hondureño, esperamos que no sea por el afán de buscar un reconocimiento internacional, ponga en duda el bienestar de millones de hondureños y que si realmente se quiere un acuerdo con la UE que sea con contenidos de desarrollo y que aporte a una perspectiva de futuro a la región, reconociendo las asimetrías a favor de CA y que incluya el trato especial, preferencial y diferenciado y no solo texto que imponga cuotas limitadas a la importación.