Honduras firma el Acuerdo de Asociación…

¿EN QUÉ CONDICIONES?

20 de mayo del 2010
Boletín No.10

La negociación del Acuerdo de Asociación entre Centroamérica y a la Unión Europea, finalizó el pasado 18 de mayo, con la firma del mismo en el marco de la IV Cumbre Unión Europea – Centroamérica, en Madrid, España. Con la firma se dio por terminado las negociaciones que estuvieron empantanadas en varias ocasiones y da paso a un proceso de revisión legal de los acuerdos, traducción a todos los idiomas oficiales de las partes del acuerdo y su traslado a los congresos nacionales de cada país para su aprobación o desaprobación.

No existe una versión oficial final sobre el contenido del acuerdo, lo que hace difícil realizar un análisis a profundidad sobre las ventajas y desventajas del acuerdo. No obstante, brindamos algunas valoraciones preliminares, como FOSDEH, a fin de que las mismas puedan ser tomadas como elementos de reflexión por parte de la ciudadanía.

FOSDEH
FORO SOCIAL DE DEUDA EXTERNA Y DESARROLLO DE HONDURAS

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

Contenido

- Honduras firma el Acuerdo de Asociación ¿En qué condiciones?
- Valoraciones del FOSDEH
  - Acceso Ilimitado de Aranceles
  - En Lácteos
  - En Jamones
  - En Banano
  - En Maquilas
  - En Arroz
  - En Azúcar
  - En Carne Bovina
  - En Bebidas Alcohólicas
  - En Café
  - En Camarón
- Además
  - El Régimen de defensa comercial
  - En materia de Propiedad Intelectual
  - En materia de Servicios
  - En Visión de Región
- Conclusiones Preliminares

Acceso inmediato libre de aranceles

CA ofreció acceso inmediato libre de aranceles al 50.2% de productos industriales y 34.1% de productos agrícolas, mientras que la UE concedió acceso inmediato libre de aranceles al 99.2% industriales y el 58.5% de los productos agrícolas. El 90% del universo de productos se desgravarán en plazos menores de 10 años. En el caso del sector industrial el 100% de los productos quedan cubiertos por el programa de desgravación en plazos de 10 años, con excepción en los sectores de pinturas, cartón, papel y cemento, entre otros, que serán con plazos de 13 años y para plásticos, metalurgia, calzado, muebles de madera y vidrio tendrán 15 años plazo.

En lácteos…

En lácteos CA otorgó cuotas anuales de importación de 1,900 toneladas métricas (TM) para leche en polvo y 3 mil TM para queso, para toda la región, observando una rebaja de 2,600 TM de la propuesta última de la UE en leche en polvo de 4,500 TM, pero para el queso se mantuvo las mismas 3 mil TM.

Para el caso Honduras permitirá 400 TM con incremento de 20 TM por año, en leche en polvo, representando el 21% de la cuota total de la región y 500 TM para quesos, excepto para quesos frescos con un incremento de 25 TM por año, representando el 16.6% de la cuota regional, mientras que Costa Rica sólo aceptó 200 TM de leche en polvo, representando el 10.5% y 317 TM de quesos, representando 10.5% de toda la región. Se observa la disparidad en la distribución de cuotas y aunque Honduras importa alrededor de 9 mil TM de leche en polvo, la distribución no se otorga en condiciones iguales, en la actualidad los productores nacionales enfrentan serias dificultades, ya que las compañías de plantas procesadoras le quieren bajar al precio de compra de leche, aduciendo que la leche en polvo importada es más barata, especialmente de México con que tenesmo un TLC vigente, con el AdA la situación se agravaría más si el gobierno no implementa políticas públicas para el fomento de la producción en condiciones aceptables para todas las parte y no estar firmado más compromisos en los TLC.

En jamones…

En jamones de cerdo la región concedió 1,800 TM. Bebidas alcohólicas, se otorgó una desgravación arancelaria con plazos de hasta 15 años, exceptuando el ron y aguardiente. En vehículos CA garantizó un acceso preferente a los fabricantes de vehículos europeos, con la apertura plena del mercado en 10 años.

En Banano…

En Banano la UE otorgó una cuota de 1 millón 388 mil TM a toda región, con una desgravación a partir de 2010 con arancel de 145 euros por TM y llegando hasta 75 euros por TM en 2020, equiparando lo ofrecido a Colombia y Perú en su acuerdo (en el arancel de 75 euros). Costa Rica ha sido la que mejor provecho sacó en banano, ya que se le otorgó el 56% de la cuota de toda la región, que representa alrededor de 777 mil TM, seguido por Panamá que tendrá alrededor del 25%, representando alrededor de 347 mil TM y el resto divido con los países restantes, a Honduras le corresponden a penas 50 mil TM, representando alrededor de 4%, el mismo caso que Guatemala.

Se observa una distribución desigual en la cual pensamos que es debido a la metodología de distribución aplicada, tomando en cuenta los volúmenes de exportación de los últimos años, recordemos que el país no exporta a la UE, desde varios años, a causa por el alto cobro del arancel anterior (178 euros por TM) y eso le ha valido al país para que se le otorgue una cuota tan baja, como lo hemos mencionado anteriormente y explicaremos más adelante la distribución de cuotas es un problema, ya que no hay claridad de cómo se aplicarán y a que productos.

Lo que vemos claramente que la producción bananera no podrá aprovechar al máximo el acuerdo con UE y no tendrá oportunidad de explotar o aumentar su capacidad y se verá limitada a solo poder utilizar un 4% de la cuota regional, recordemos que el banano es el segundo producto agrícola en importancia para el país. Adicionalmente a esto los productores de la UE básicamente las Regiones Ultra periféricas (RUP) agrupadas en Azores, Madeira, Guadalupe, Guayana, La Reunión, Martinica, San Bartolomé, San Martín y las islas Canarias, ya han solicitado y hecho reclamos fuerte a las autoridades de la UE para otorgarles compensaciones financieras por la firma del acuerdo con CA.

En maquilas…

En maquilas, especialmente la textil el país salió el mejor beneficiado de toda la región, ya que del total de la cuota, que otorgó la UE, sólo Honduras tiene más del 60% y en el sector confección, se acordó un régimen de origen flexible, concediéndose el origen a partir de la fabricación de tela, lo que es especialmente importante para la confección de tejido de punto (knits) y una derogación de dicha regla para la confección de tejido plano (woven) particularmente para camisas. Además en reglas de origen se permitirá la acumulación de materiales con Colombia, Perú, ecuador, Bolivia (primera etapa), México y Chile (segunda etapa). En arneses eléctricos y cables la UE otorgó una cuota de 20 mil TM para toda la región, con regla de origen flexible, a Honduras le corresponde 8 mil TM, representando el 40% de la cuota regional. Adicional los productos elaborados en zonas francas (regímenes de perfeccionamiento activo) gozarán de preferencias en el contexto del acuerdo.

En arroz…

La cuota otorgada por la UE a la región en arroz ascendió a 20 mil TM, aunque prácticamente con el acuerdo no se ha conseguido nada, ya que esa misma cuota se había logrado en el marco de la Organización Mundial del Comercio (OMC) en diciembre de 2009.

En azúcar…

En azúcar la UE aperturó a toda la región 162 mil TM, mostrando nuevamente su actitud proteccionista, ya que no modificó su propuesta anterior, ya que la región de CA solicitaba como mínimo 300 mil TM, la cuota ofrecida por la UE no pasa del 0.75 por ciento de su mercado de azúcar de caña, ni siquiera el 1 por ciento de lo que representa el mercado de la UE le dan a CA.

En carne bovina…

En carne bovina, la UE permitió una cuota de importación regional de 9,500 TM (incluyendo carcasas), monto mucho menor al propuesto originalmente por CA de 30 mil TM. Esta oferta es de apenas un cuarto del uno por ciento del consumo aparente de carne bovina de la UE, que es de 7 millones y medio de TM anuales y tan sólo el 1.9 % de las importaciones totales de esa región. Quedando realmente muy poco para distribuir a todos los países de la región, además tendrán que cumplir e instalar un sistema especial de trazabilidad (sumamente complicado y costoso), que es una condición determinante para ingresar la carne al mercado de la UE, para cumplir con las normas sanitarias y fitosanitarias.

El arroz, azúcar y carne…

El arroz, azúcar y carne todavía deberán distribuirse entre los países del Istmo en futuras negociaciones las cuotas, a lo que puede traer un mayor descontento a los sectores productivos de éstos productos que no han salido contentos con los resultados obtenidos y si le sumamos que todavía falta su distribución sin conocer cuál será el criterio o metodología para su repartición.

Para Bebidas alcohólicas…

Para Bebidas alcohólicas, CA tendrá apertura total para el alcohol etílico, incluyendo etanol. El ron a granel tendrá una cuota de 7 mil HL, el ron embotellado ingresará libre de aranceles en un plazo de 3 años. Con maíz dulce se otorgó acceso de 1,440 TM, ajo 550 TM, hongos 275 TM, plásticos 5 mil TM con regla de origen flexible.

Para café…

Para café se consiguió mantener el arancel 0% que actualmente se aplica en el SGP plus, al igual para café sin tostar, además se logró flexibilidades para la regla de origen que garantiza que el café y las preparaciones de café que exporte la UE a CA deberán ser elaboradas a partir de café originario, quedando concluida la propuesta de la UE en poder flexibilizar la regla de origen en la cual, pedían regla de origen con acumulación de materias primas de Colombia y otros países.

En camarón…

En camarón se logró acceso inmediato y con 0% de arancel, además se logró flexibilizar la regla de origen, en la cual se permitirá la importación de larvas, sin que esto significa la pérdida de carácter originario de dicho producto para la exportación. En atún la UE cedió una cuota de 4 mil TM con regla de origen flexible y acumulación de materiales desde Chile o México desde la entrada en vigor del acuerdo. Así como también acceso inmediato para melones, piñas, toronjas y cigarros puros.

Los productos como:

Papas procedas, cacao en polvo, miel, tomate, carne bovina, carne porcina, carnes de aves, cebollas, frijol, harina de trigo, maíz, confitería, aceites (excepto de oliva) y embutidos entre otros, tienen exclusión del acceso al mercado centroamericano.

ADEMÁS…

Se definió un régimen de defensa comercial o salvaguardias que permitirán la adopción de medidas de protección hasta por 4 años (2+2) durante 10 años para los productos con programas de desgravación hasta por 10 años. En el caso de productos con más de 10 años de desgravación se agregan 3 años adicionales al denominado periodo de transición.

En materia de propiedad intelectual

Los compromisos en relación al tema de indicaciones geográficas los países acordaron hacer un registro para aquellos signos distintivos de productos de mayor interés de la Unión Europea a través de los procedimientos establecidos en su legislación interna. Lo que todavía deja la ventana abierta para proteger los productos de la UE, otorgando la posibilidad que la región quede imposibilitada a competir o fabricar una marca parecida que utilice el mismo nombre que el producto originario o con denominación de origen, dando mucho más que lo ofrecido a Estados Unidos con el CAFTA.

En materia de servicios

establecimiento y contratación pública se supone que se abre una gran ventana y garantiza el acceso al mercado y liberaliza sectores como: energía, comunicaciones, transporte, servicios ambientales y financieros en los cuales se corre un gran peligro ya que puede observarse un proceso de fusiones y compras del sector financiero, substituyendo la banca nacional por extranjera como el ejemplo de México a varios años de la implementación de acuerdo con la UE, que la banca en su mayoría es de capital europeo. Además que como resultado del acuerdo las partes tendrán que modificar sus legislaciones nacionales, adecuar las leyes para liberalizar aquellos sectores que no vayan de acuerdo a lo acordado en el tratado, como sucedió con el CAFTA, para garantizar la liberalización y el acceso a los principales servicios.

En lo referente a la visión región

Se acordaron compromisos para el establecimiento de una legislación regional en materia de política de competencia, en área de aduanas, obstáculos técnicos al comercio, medidas sanitarias y fitosanitarias, en las cuales no se sabe en detalle cómo se establecerán y los plazos fijados para su completa implementación, hay que recordar que el istmo aplica este tipo de regímenes de manera individual y en caso de políticas de competencia solo Costa Rica, aprobó el 2009 una ley en esa materia. Los países de CA tendrán que crear y otros completar dichos compromisos asumidos. Pero por otro lado se esperaría concluir definitivamente con la integración económica de CA y unificar criterios en la Unión Aduanera Centroamericana, ya que por intereses particulares y falta de voluntad política de los estados no se ha llegado concluir dicho

proceso, lo que deja muchas dudas sobre el compromiso real de los Estados, particularmente de Costa Rica y Panamá de integrarse a la región como un bloque.

Conclusiones preliminares

Al igual como lo ha expresado en reiterados comunicados, la Iniciativa Mesoamericana de Integración, Comercio y Desarrollo (CID) del cual el Foro Social de Deuda Externa y Desarrollo de Honduras (FOSDEH) es miembro, "Pese a las reiteradas declaraciones de la UE de ofrecer a CA un acuerdo que integrará el Diálogo Político y la Cooperación como parte consustancial del mismo, la presión de la Comisión Europea, y especialmente del gobierno español en su carácter de Presidencia Pro Tempore de la UE, logró hacer prevalecer los intereses comerciales europeos por encima de la tradicional colaboración económica hacia la consolidación de la democracia, la gobernabilidad y el desarrollo en Centroamérica. En efecto, el AdA se ha traducido en un Tratado de Libre Comercio (TLC) convencional".

En materia de Diálogo Político

"Centroamérica cedió a las presiones europeas, desistiendo de sus principales reivindicaciones: Fondo Económico Financiero, la no criminalización de la migración y la salvaguarda política y ambiental, entre otras".

El gran ganador de este acuerdo

Es la UE, ya que ha sacado mayor provecho en las negociaciones, ya que su base para conseguir un acuerdo, ha sido el TLC con Estados Unidos (CAFTA) o conseguir una paridad CAFTA, y CA ha otorgado más beneficios a la UE que los otorgados en CAFTA. Mientras CA tenía como base de negociación, el Sistema General de Preferencias plus (SGP plus) y de ahí conseguir mejor tratamiento, acceso, cuotas y beneficios mayores, pero hasta el final de la negociación solo pudo consolidar este instrumento y superar ciertos tratamientos en algunos productos.

La negociación durante todo el proceso

Se llevó a cabo en bloque, pero lo preocupante fue que al final se repartieron las cuotas por países, mostrando desigualdad en su distribución y que todavía hay dificultades con la repartición de las cuotas en ciertos productos como arroz, carne y azúcar.

Esperamos que en materia de cooperación

Los recursos asignados para el desarrollo no formen parte o estén disponibles al servicio de intereses económicos privados. Aspiramos una cooperación que fortalezca la capacidad de los actores sociales y de los Estados para diseñar y aplicar políticas públicas que apunten a combatir la injusticia social y fortalecer la democracia. Ya que todo mundo habla que la solución a los problemas (como si fuese barita mágica) es

solicitar más cooperación para equipararnos en tecnología, en innovación, en crédito a la transferencia de tecnología, para poder competir en las mismas condiciones o reducir las enormes asimetrías existentes.

La UE desde un inicio no reconoció las asimetrías

…y era de esperarse que tampoco las haría al final, además de demostrar actitudes proteccionista/liberacionistas por un lado exigiendo a CA abrir su mercado y aceptar sus propuestas en temas como servicios, contratación pública, propiedad intelectual, derechos de establecimiento entre otros, y por otro negando la posibilidad de obtener una cuota mayor en los productos del sector agrícola para CA. Se habla de un acuerdo equilibrado entre las parte, cuando en muchos sectores se negoció en condiciones de igualdad, sin tener en cuenta la enorme superioridad de la capacidad de inversión, tecnología, capital, infraestructura, políticas públicas y subvenciones destinadas a la producción de muchos sectores de la UE.

Consideramos que el país todavía no está preparado…

…para este tipo de acuerdos, ya que se abre el mercado nacional para la importación de productos, sin contar con análisis sobre los impactos que esto podría tener, además que no hay políticas públicas a largo plazo que garanticen la producción agrícola nacional, ya que cada gobierno que llega pretende implementar sus ideas, sin tener claro su objetivo, además de lo anterior con este tipo de acuerdos se requiere potenciar una producción de calidad y cantidad suficiente para poder aprovechar el acuerdo, ya que los estándares son muy elevados, hay que realizar inversiones fuertes para obtener los certificados de calidad, sanitarios, fitosanitarios y otros, que al final de cuentas presentan las verdaderas barreras.

El país puede firmar cualquier cantidad de TLC con todo el mundo, pero si no tenemos bienes que exportar a estos destinos con la calidad suficiente que demandan esos mercados internacionales, los TLC no van a ser aprovechados.

Este acuerdo con la UE…

…como cualquier TLC convencional implica exigencias rigurosas para la exportación, en cuanto a calidad para las pequeñas y medianas empresas (PYMES). Actualmente falta una mayor preparación por parte de las mismas para intentar competir con el mercado europeo, esto requiere de altos componentes de competitividad, innovación y el acceso de tecnologías, carencias totalmente reflejadas en el país, el cual lo posiciona con mucha desventaja. Las PYMES necesitarían asesorarse académica, científica y tecnológicamente para intentar competir en el mercado de la UE, que nos lleva años luz en ese tipo de tratamiento.