



Posición de FECAMCO sobre el Acuerdo de Asociación entre Centroamérica y la Unión Europea

La Federación de Cámaras de Comercio del Istmo Centroamericano, consciente del papel fundamental que han cumplido los convenios comerciales suscritos por la región en términos de generación de empleos, atracción de inversiones, aumento del ingreso, precios competitivos y ampliación de las posibilidades de consumo para la población; solicita que en el Acuerdo de Asociación con la Unión Europea se avance en la reducción de barreras arancelarias y no arancelarias que le permitan a toda la población obtener los beneficios del comercio internacional, no solamente a sectores particulares. Esto a partir de procesos de consulta que sean transparentes y permanentes con el sector empresarial, en los diferentes países de la región y durante todo el proceso de negociaciones.

1. Principios generales

Es necesario que el proceso de negociación con la Unión Europea permita de manera efectiva reducir las barreras arancelarias y generar mayor competencia en el mercado local para que se favorezca la eficiencia en la utilización de los recursos, así como la calidad y variedad de los bienes disponibles en el mercado a precios más bajos para los consumidores. Como también es primordial mejorar el acceso de las exportaciones centroamericanas al mercado europeo bajo condiciones preferenciales más amplias que las obtenidas en el actual esquema unilateral de preferencias SGP Plus.

La Unión Europea es un socio comercial importante para la región, representando alrededor del 14% de nuestras exportaciones y provee poco más del 9% de las importaciones, razón por la cual es de vital importancia establecer un marco jurídico que le permita al país gozar de mayor seguridad jurídica y comercial, además de ampliar las preferencias arancelarias para que ambas regiones puedan incrementar su volumen de comercio.

El sector comercial de Centroamérica reafirma que el comercio tiene que darse en las dos vías (exportaciones e importaciones) para maximizar los beneficios que genere el acuerdo de asociación, y con el fin de que dichos beneficios se orienten hacia toda la población. Por un lado, que se consolide y amplíe el acceso de las exportaciones centroamericanas a la Unión Europea para que el sector productivo genere mayores ingresos, empleos y potencie el crecimiento económico; pero por otra parte, que se reduzcan las barreras arancelarias para favorecer la

competencia en el mercado local e incrementar las opciones de consumo para la población.

2. Acceso a mercados

El sector comercial considera que el objetivo prioritario consiste en mejorar las condiciones de acceso existentes que permitan incrementar el volumen de comercio entre las regiones.

Se enumeran a continuación los principales aspectos que el sector comercial solicita en el tema de acceso a mercados:

Que las condiciones de acceso al mercado europeo se amplíen más allá de los beneficios otorgados bajo el esquema actual de preferencias unilaterales SGP PLUS, pues para fortalecer las estructuras de exportación existentes es necesario que se avance en una reducción arancelaria más amplia.

Que la desgravación arancelaria para ingresar al mercado europeo se aplique a los derechos ad-valorem, derechos específicos, y en el caso de los aranceles mixtos, se incluya la desgravación en ambos componentes.

Que a nivel regional el proceso de desgravación arancelaria sea integral, donde se incluyan las materias primas y bienes intermedios para favorecer los encadenamientos productivos y la competitividad de la industria local, pero también para los bienes finales con el fin de aumentar la gama de bienes disponibles para los consumidores.

Los productos que están dentro del programa de desgravación arancelaria, deben atender a las sensibilidades internas de los sectores; además, solicitamos el acceso inmediato (libre de arancel) de todos los bienes no producidos en la región centroamericana.

Que se utilice el mecanismo que los Ministerio de Economía y Comercio Exterior de los países han denominado “arancel virtual”, para aquellos productos en los cuales no hay armonización arancelaria a nivel centroamericano, de manera que el proceso de desgravación inicie en el país con el arancel más alto y los demás se vayan incorporando conforme avance el proceso de desgravación, hasta llegar al libre acceso dentro de un plazo razonable. No obstante, se debe permitir que ante un proceso de desgravación en el que se aplique este mecanismo se pueda iniciar a un nivel más bajo cuando el país con el arancel mayor así lo decida.

3. Tratamiento de productos sensibles

El sector comercial es consciente de que ambas regiones enfrentan distorsiones internas, tanto por las ayudas internas y subsidios que se aplican en la Unión Europea, como por las exenciones impositivas a determinados sectores de la

industria local, además que a nivel centroamericano es común la presencia de estructuras con poder de mercado que obtienen ingresos monopólicos y que han generado distorsiones en los precios dentro de las distintas etapas de la cadena productiva.

Asimismo los sectores denominados sensibles en la negociación, particularmente el caso de los productos agrícolas, merecen las siguientes consideraciones adicionales.

La principal limitante para la importación de estos productos desde la Unión Europea consiste en las barreras naturales, dentro de las que se destacan: costos de transporte, logística y periodos de entrega del producto.

El mercado europeo se caracteriza por ser uno de los que poseen mayores ingresos del mundo y como tal presenta estructuras de costos de producción sumamente altas, de manera que las ayudas internas se aplican principalmente para asegurar un nivel mínimo de ingreso a los productores locales. En la mayoría de los casos, los precios de venta final de los productos, aunque se apliquen ayudas internas, son superiores a los precios del mercado mundial, por lo que no alcanzan ser competitivos para el mercado externo. Ese diferencial de costos de producción opera a favor de los productos centroamericanos frente a los europeos.

Estos aspectos mencionados anteriormente explican por qué más del 90% de la producción de estos bienes en particular se comercializan dentro de la misma Unión Europea o en países cercanos a esa región (Suiza, Turquía, por ejemplo).

Por su parte, el valor de la producción agrícola en la UE se concentra en más del 50% en los productos de carnes (bovina, porcina y avícola), lácteos y cereales, de los cuales el sector porcino, avícola y la leche (principal producto que recibe ayudas internas en el sector lácteo) no están sujetos a políticas de reducción de las ayudas internas ante la OMC, por ser del tipo “de minimis”, caja azul o caja verde, por considerarse que tienen poca incidencia sobre las distorsiones al comercio. Los principales sectores sujetos a la reducción de las ayudas internas (caja ámbar –políticas de sostenimiento de precios y subvenciones a la producción) son básicamente el sector bovino y el de cereales (no producidos en su mayoría en la región centroamericana en el caso de los cereales).

En ese sentido, consideramos viable el establecimiento de plazos largos de desgravación, para aquellos productos “sensibles” que se vean afectados por fuertes distorsiones en el mercado –caso de los productos incluidos en caja ámbar.

4. Acceso a materias primas

Solicitamos la reducción de los aranceles a los productos que son utilizados como materias primas en la industria local, en aras de mantener el libre acceso a bienes finales en un mercado competitivo con iguales condiciones para los productos nacionales e importados.

5. Normas de origen y procedimientos aduaneros

El sector comercial defiende los principios establecidos en la OMC en el sentido de asegurar que las normas de origen sean transparentes, que no tengan efectos de restricción, distorsión o perturbación del comercio internacional y que se administren de manera coherente, uniforme, imparcial y razonable.

El acceso real al comercio entre las regiones para lo cual las normas de origen son de gran importancia y deben permitir la importación y exportación de materias primas que permitan realizar un proceso de transformación suficiente. En ese sentido solicitamos lo siguiente:

Que las normas de origen sean flexibles y abiertas, de manera que permitan el comercio efectivo entre ambas regiones, las normas de origen deberían ser en su mayoría de cambio de clasificación arancelaria, evitando el uso de “exceptos”, sobre todo en casos en los que hay problemas de abastecimiento por volumen o calidad.

Si se utilizan normas de origen de valor de contenido regional, éstas deberán responder a los procesos de producción de la región, en aras de flexibilizar y facilitar el comercio.

Permitir acumulación de origen con los países que han suscrito acuerdos comerciales con la UE (Chile, México, por ejemplo), así como con los demás países latinoamericanos.

Que exista la posibilidad de auto-certificación por parte del exportador como se da en el caso del Tratado con Estados Unidos. Además, las certificaciones deben emitirse para una vigencia de un año plazo, para que no obstaculicen el comercio entre las regiones, dada la distancia geográfica entre las regiones.

6. Medidas no arancelarias (OTC y MSF)

Una de las características fundamentales del mercado europeo es la complejidad que presenta con respecto al establecimiento de gran cantidad de normativas, reglamentaciones internas y certificaciones, asociadas a los elevados estándares de calidad que exige el consumidor europeo, no obstante, el sector comercial considera que el costo de ingreso y de cumplimiento para ingresar al mercado europeo es más que compensado por los altos precios de venta en ese mercado, dado que es el de mayor ingreso y poder adquisitivo del mundo. En ese sentido, se plantea lo siguiente:

Que se adopten los principios de la Organización Mundial del Comercio (OMC) en lo que respecta a los principios de “Trato Nacional”, “Nación más favorecida” y sustento científico para la aplicación de medidas no arancelarias sobre el

comercio, con el fin de evitar la aplicación de restricciones innecesarias al comercio.

Que en materia de Obstáculos Técnicos al Comercio, y Medidas Sanitarias y Fitosanitarias, se adopten los parámetros fundamentales del acuerdo internacional sobre Obstáculos Técnicos al Comercio (OTC) y el acuerdo sobre Medidas Sanitarias y Fitosanitarias (MSF), respectivamente; de manera que las medidas no arancelarias que se implementen en los países respondan a los principios establecidos en estos acuerdos, en aras de evitar el establecimiento de obstáculos y barreras innecesarias al comercio. También solicitamos que en estos dos temas, el acuerdo de asociación no vaya más allá de lo establecido en el marco de la OMC.

Que tanto los reglamentos y normas comunitarias como las específicas de cada región europea se apeguen en su totalidad a los principios establecidos en los acuerdos internacionales mencionados anteriormente, al igual que debe velarse por que los reglamentos técnicos emitidos en Centroamérica se apeguen a estos mismos criterios.

Que el tema de medidas sanitarias y fitosanitarias, y obstáculos técnicos al comercio son los dos pilares principales en los que se requieren mecanismos de cooperación –técnica y financiera- por parte de la UE, razón por la cual el sector comercial subraya la necesidad de que la cooperación se canalice hacia el mejoramiento de la competitividad nacional, con el objetivo de facilitar el comercio en ambas vías. En este sentido, consideramos que las propuestas de cooperación deben surgir de las necesidades detectadas por el sector empresarial, y deben canalizarse mediante las diferentes mesas de negociación del pilar comercial para que sean efectivas.

Que se establezca los mecanismos o entes correspondientes, encargados de suministrar toda la información sobre normativas, reglamentos y procedimientos de evaluación de la conformidad, que requieran los sectores exportadores para entrar al mercado europeo, tanto a nivel de normativa comunitaria como de las normativas específicas de cada región.

Que la cooperación de la UE se oriente en desarrollar la infraestructura necesaria en materia de evaluación de la conformidad (laboratorios, personal técnico) que le permita a la región centroamericana, mejorar la capacidad de intercambio de bienes y servicios. En este contexto tanto la cooperación financiera como la técnica son indispensables.

7. Propiedad Intelectual

En lo que respecta al tema de las Indicaciones Geográficas (IG), consideramos que la negociación debe tener como marco el Acuerdo sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio (ADPIC), como un instrumento internacional reconocido por ambas partes.

Los principios que rigen dicho convenio multilateral se basan en el reconocimiento recíproco por parte de ambas regiones de las Indicaciones Geográficas que en derecho correspondan, definiéndose igualmente aquellos casos en que conforme a lo establecido en el artículo 24 de dicho acuerdo no es procedente la utilización exclusiva y/o excluyente de una Indicación Geográfica al haberse convertido en virtud de distintos factores legítimos- entre ellos históricos y culturales- en un término común, habitual, genérico y/o universal.

Asimismo, las indicaciones geográficas y denominaciones de origen de productos centroamericanos que hayan sido registradas y reconocidas a lo interno de cada país deberán ser reconocidas automáticamente por parte de la Unión Europea en el marco del acuerdo; y en el caso de aquellas IG que estén en proceso de registro en los países centroamericanos deberá facilitarse el proceso de reconocimiento por parte de la UE.

8. Solución de Controversias

Reconocemos que el Sistema de Solución de Controversias (SSC) es uno de los pilares fundamentales de los acuerdos comerciales internacionales ya que constituye una garantía significativa de la búsqueda del cumplimiento de derechos y obligaciones contenidos en estos, dando seguridad jurídica a las relaciones comerciales y fluidez al comercio.

En este sentido abogamos por la búsqueda de un procedimiento de solución de controversias con reglas justas, claras, transparentes y equitativas basados en los acuerdos de la Organización Mundial del Comercio, tal y como ha sido el objetivo de nuestra región en la negociación de acuerdos comerciales suscritos en el ámbito multilateral, regional y bilateral, facilitando y fomentando el uso de medios alternativos de solución de diferencias para resolver controversias.

9. Asuntos Laborales

1. Reconocimiento o no exclusión por parte de la Unión Europea de nuevas formas de representatividad de los trabajadores, las cuales, de conformidad con el principio de libertad de asociación tutelado en distintos instrumentos jurídicos internacionales, y de acuerdo a modelos reconocidos por la legislación de cada Estado Parte, tienen igualmente legitimidad para ser interlocutores sociales de los trabajadores.

2. Reconocimiento de que la no existencia de organizaciones tradicionales de trabajadores en los centros de trabajo, no implica *per se* la inobservancia de derechos laborales de los empleados ni la violación de la libertad sindical, siendo un tema que se debe analizar de conformidad con la legislación de cada Estado Parte y en el marco de los organismos judiciales pertinentes.

3. Importancia de la cooperación entre las regiones para continuar fortaleciendo de una manera gradual pero constante el cumplimiento de los derechos laborales adoptados por cada país en el marco de los acuerdos fundamentales.

10. Asuntos Ambientales

Necesidad de que las normas ambientales en ambas regiones se encuentren justificadas adecuadamente con el fin de que no se conviertan en un medio para introducir barreras no arancelarias disfrazadas de medidas comerciales con fines o propósitos ambientales.

11. Servicios e Inversión

Se deberá impulsar la negociación de un acuerdo que brinde nuevas oportunidades en el comercio de servicios, bajo un marco jurídico que sea balanceado, comprensivo y compatible con las reglas de la Organización Mundial del Comercio (OMC).

Asimismo el acuerdo debe sustentarse en la reciprocidad de derechos y obligaciones, reconociendo las asimetrías entre las economías de los países de Centroamérica y la Unión Europea, pero promoviendo el desarrollo y diversificación de la oferta de servicios e inversión.

Tanto el ámbito de aplicación del capítulo de los servicios objeto de comercio como sus modos de prestación (transfronterizo, consumo en el extranjero, presencia comercial y movimiento de personas físicas) deben quedar claramente definidos, conforme con el enfoque de cobertura sectorial de “lista positiva”, en el cual se incorporen los sectores y las limitaciones que establece la legislación nacional con respecto al principio de trato nacional, siempre impulsando el acceso real a la inversión y la prestación de servicios entre ambas regiones.

Adicionalmente se solicita mantener los derechos y obligaciones vigentes en los acuerdos bilaterales o multilaterales de inversión, cuando existan.