

Europeos piden libre acceso en el 90% del mercado para que acuerdo cumpla estándares de OMC

Istmo espera mejor oferta de UE

Autoridades nacionales consideran que abrir ese porcentaje del mercado es un precio muy alto como punto de partida

Centroamérica está dispuesta a abrir un 90% de su comercio con Europa, pero no a estas alturas de la negociación, sino hasta que la Unión Europea (UE) haya hecho concesiones que el istmo considere lo suficientemente valiosas como para otorgarles el acceso que pretenden.

Las autoridades de comercio exterior y el jefe negociador del acuerdo manifestaron que antes de darse ese nivel de apertura, los europeos deben hacer una oferta atractiva en productos como el banano, el azúcar, la yuca y los jugos de frutas.

Peter Mandelson, comisario de Comercio de la UE, reiteró el viernes en la V Cumbre de Mandatarios de la Unión, Latinoamérica y el Caribe, a ministros y negociadores del istmo, que esperan una oferta de acceso a mercados de bienes y servicios mucho más ambiciosa que la pre-

sentada por Centroamérica en marzo, que cumpla con los estándares de la OMC y conceda al menos libre comercio a un 90% de los productos que ingresan del Viejo Continente.

“A nosotros nos interesa consolidar el SGP-Plus pero Europa quiere cobrar un precio muy alto por eso hoy”, dijo Marco Vinicio Ruíz, ministro de Comercio Exterior.

Ruiz agregó que lo dicho por “Mandelson de que quieren un 90% de libre comercio a cambio del SGP-Plus, eso es simplemente cobrar barato y vender caro. Creo que eso es parte de la negociación, vamos a llegar ahí, pero hay que encontrar la manera. Aspiramos a un 90% de cobertura y hasta a más, pero es al final del día, y Europa lo quería hoy, y creemos que todavía ellos tienen que levantar, porque hay productos sobre los que no han dicho nada”.

Roberto Echandi, jefe del equipo

negociador costarricense, explicó que los países miembros de la Organización Mundial de Comercio (OMC) tienen el compromiso común de no discriminar en el trato que dan a un país y a otro, es decir, hacer concesiones similares para todos.

“Pero estamos negociando un acuerdo que implica preferencias, arancelarias y no arancelarias, entonces es una desviación de ese principio de no discriminación, y por eso el mismo acuerdo de la OMC establece ciertos criterios que permiten a los países darse un tratamiento preferencial sujeto a ciertas condiciones. Una de esas condiciones establece que un acuerdo preferencial, como una zona de libre comercio, tiene que cubrir una parte sustancial del comercio entre las partes”.

El también embajador en Bruse-

las afirmó que a través del tiempo y por medio de la jurisprudencia se ha establecido que esa “parte sustancial del comercio” hace referencia a un porcentaje que oscila entre un 80% y un 90% del comercio involucrado.

“Es un principio que todos compartimos, Centroamérica siempre ha negociado acuerdos que cumplen con esa regla y pretendemos seguirla cumpliendo”, dijo.

Como fruto de los encuentros, el istmo centró como prioridad para que las negociaciones sigan avanzando en la consolidación del SGP-Plus, y Europa solicitó a Centroamérica avanzar más rápido en su formulación de la oferta comercial, pues algunos países todavía no han hecho su propuesta de acceso al mercado de servicios.

Costa Rica, por su parte, tiene pendiente la propuesta relacionada con el mercado de telecomunicacio-

nes y seguros.

Ruiz consideró que los europeos están midiendo con una vara diferente a los países centroamericanos de la que usan para medir a los andinos, pues piden una mayor integración y Centroamérica la está logrando, y queremos que eso nos sea reconocido”, afirmó.

Alan García, presidente de Perú, dijo el sábado en Lima que habían acordado con los europeos firmar un marco general del acuerdo de asociación en la parte comercial y que se terminaría de concretar el 12 de junio.

“Todos estuvimos de acuerdo en firmar esta especie de tratado flexible, incluso Bolivia que es el que más diferencias ha mostrado”, dijo García.

Israel Aragón

iaragon@larepublica.net