PRESENTACION DEL SR JOAO AGUIAR MACHADO, REPRESENTANTE DE LA UNION EUROPEA EN EL V FORO DE COMPETITIVIDAD DE LAS AMERICAS

Señoras y Señores,

Es un gran placer para mí participar en este prestigioso Foro y abrir hoy las discusiones de este panel. Me agrada muy particularmente el reunirme con muchos homólogos de Latinoamérica y el Caribe en un momento en el cual, desde mi punto de vista, tenemos muchas razones para ser optimistas sobre el futuro de la relaciones entre la UE y Latinoamérica y el Caribe, especialmente en el área del comercio.

Sin embargo, estamos también conscientes que la prolongación de la crisis económica y financiera ha debilitado la imagen económica de la UE en el mundo. La crisis monetaria y presupuestaria resultante ha puesto en duda nuestros prospectos económicos. Nuestra recuperación económica es robusta pero todavía no es uniforme y muchos Estados Miembros en el sur de Europa tienen que trabajar arduamente para ajustar sus finanzas públicas.

Pero déjenme decirles claramente: los fundamentos económicos de la UE aun son fuertes y saludables y el sentido político de la urgencia y la efectividad en manejar los desafíos, no deben de ser puestos en duda. ¡El euro sobrevivirá las presentes dificultades y saldrá fortalecido!

Hoy quiero hablarles de las relaciones comerciales entre Europa y las Américas, ya que este es un tema que va de la mano con nuestra agenda de competitividad.

2. Política Comercial de la UE en las Américas

Nuestros lazos con el hemisferio occidental, desde Norteamérica a Suramérica, han sido fortalecidos a través de un número importante de iniciativas en el área comercial. En un futuro no muy lejano, la UE estará ligada a cada país de este continente mediante acuerdos de libre comercio.

La razón es que somos socios naturales, no solo en términos económicos, sino principalmente porque tenemos historia, cultura y valores comunes. Y como ustedes saben, esto hace que nos entendamos y que podamos negociar mejor.

Empezando desde el Norte del continente, desde el 2009 la UE esta negociando un acuerdo económico y comercial con Canadá. El objetivo es lograr un acuerdo que vaya más allá de los compromisos con la OMC con un máximo nivel de liberalización

de bienes y servicios y también cubrir áreas importantes tales como compras públicas.

Con respecto a EEUU, hemos organizado un foro de alto nivel llamado "Consejo Económico Transatlántico", cuyo objetivo es asegurar la convergencia transatlántica al que evita la creación de barreras y crea nuevas oportunidades de negocio y así contribuye a las prioridades políticas de generar crecimiento y empleos.

¿Porque no estamos negociando un acuerdo de libre comercio con EEUU?

En primer lugar, porque ya estamos muy integrados. Ninguna otra relación económica en el mundo esta tan integrada como la economía transatlántica. Las economías de la UE y EEUU juntas contarían con la mitad del PIB mundial y casi la tercera parte del comercio mundial.

En segundo lugar, dado el bajo nivel promedio de los aranceles (menos de 3%) la clave para desarrollar el enorme potencial de la relación transatlántica es en abordar el tema de las barreras no arancelarias.

Estas consisten principalmente en procedimientos aduaneros y restricciones regulatorias más allá de la frontera. Por eso es que estamos trabajando principalmente con los EEUU a través de diálogos sobre las regulaciones que abordan el tema de las barreras no arancelarias y que intentan evitar tales barreras en el futuro.

América Latina

Con respecto a América Latina hemos avanzado aún más recientemente en la relación ya privilegiada que nos une.

A los vínculos culturales y políticos y las relaciones económicas profundas que compartimos desde siglos, acabamos de añadidos nuevos acuerdos bi-regionales concluidos en mayo de 2010, uno entre la UE Colombia y Perú y el otro entre la UE y 6 países centro-americanos.

Además de las asociaciones ya establecidas con Méjico y Chile, ha sido una prioridad para la UE consolidar, a través de estos nuevos acuerdos, su posición de socio clave en la región De América Latina.

Ahora tenemos una relación comercial especial con casi todo el litoral pacífico de América Latina, desde Tijuana a Punta Arenas

Esto no es todo. Al mismo momento que concluimos las negociaciones de estos nuevos acuerdos, lanzamos de nuevo, en mayo 2010, las negociaciones para un Acuerdo de Asociación con MERCOSUR.

Para que entiendan el potencial de un acuerdo entre la UE y MERCOSUR, sepan que crearía una de las áreas de libre comercio más grande del mundo, con unos 700 millones de habitantes. .

Mientras tanto también estamos siguiendo a discutir con Ecuador para definir las condiciones de su participación en el Acuerdo Comercial Múltiple con Colombia y Perú

Tradicionalmente la UE negocia lo que llamamos Acuerdos de Asociación con países latino-americanos basados sobre una estructura con tres pilares, es decir con capítulos políticos, comerciales y de cooperación para el desarrollo.

¿Ahora bien, porque es que la UE ha optado para abrir su comercio con países latino-americanos?

Primero - y no hay que negarlo – porque es el interés fundamental de la UE. Para empresas europeas, estas asociaciones renovadas son no solo deseables sino también muy necesarias para preservar sus posiciones y posibilidades de negocios, especialmente en estos tiempos de crisis. Sin embargo, debería también mencionar aquí un elemento contextual que ha hecho posibles estos acuerdos en este momento particular:

1) Evidentemente, el contexto de negociaciones estancadas en el marco de la OMC ofreció tierra fértil para la negociación de acuerdos comerciales bilaterales – o en estos casos, bi-regionales.

Tradicionalmente, la UE ha privilegiado el marco de negociaciones multilaterales por razones sistémicas y de eficiencia. Sin embargo, la ausencia de progreso y de compromiso de algunos de nuestros socios más importantes en Ginebra nos motivo a tomar acciones complementarias, pero no incompatibles.

2) También, el resultado exitoso de las negociaciones sobre banano en diciembre 2009 con los socios latino-americanos de la UE de un lado, y los países África Caribe Pacífico (ACP) del otro, abrió el camino para desbloquear negociaciones comerciales bi-regionales que incluían los países principales de producción de bananas en el continente tales como Colombia, Costa Rica o Panamá.

En este contexto 'pacificado', se pudo abrir discusiones sobre los aspectos más generales de nuestras relaciones de comercio e inversión y para que aparezcan escenarios de ganancia para todos (win- win).

Poniendo estos elementos de contexto de un lado, déjenme ir ahora a las razones subyacentes porque la UE entro en estas negociaciones. Los objetivos buscados por la Comisión Europea en negociaciones comerciales de esta naturaleza son tres:

1. La generación de interdependencias

Políticamente, la UE ha siempre sido de la opinión que la abertura comercial e interdependencia económica deberían desempeñar un papel cada vez más grande en la definición de las relaciones entre países. Y esto especialmente en estos tiempos económicos difíciles, cuando las tendencias proteccionistas pueden fácilmente reaparecer y cuando la existencia de un interés común en preservar los mercados abiertos, en asegurar flujos de inversiones y en preservar la integridad del sistema global de comercio es crucial para nuestra economía pero también para nuestra estabilidad política.

Los acuerdos de libre comercio que hemos firmado junto con aquellos acuerdos que están siendo negociados, proveerán un marco institucional robusto así como el cuerpo de reglas y disciplinas comunes necesarias para nivelar el campo de juego y garantizar un adecuado nivel de seguridad y previsibilidad para los operadores económicos en todas las partes.

Hay que entender que nuestro objetivo no es solo abrir los mercados pero antes de todo es acordar que jugaremos por las mismas reglas. Esta es la única manera de garantizar la continuidad de un comercio robusto y relaciones de inversión entre nosotros sin importar el contexto económico global.

Estos compromisos internacionales también nos dan una base sólida para anclar las agendas importantes de reforma que muchos países latinoamericanos como Perú, Colombia y Centroamérica han implementado durante las últimas décadas.

La ratificación de estos acuerdos les permitirá consolidar algunas de las reformas nacionales más importantes que países de America Latina han implementado desde la época de la sustitución de importaciones y desarrollar y aprovecharse de sus ventajas competitivas y de sus destrezas innovadoras.

Para los inversionistas europeos este aspecto tiene mucha importancia porque sus mercados están expandiéndose rápidamente. Pero el marco regulatorio no es siempre tan previsible como quisieran.

Finalmente, el desarrollo de interdependencias a través de economías abiertas desempeña un papel clave en el fortalecimiento de instituciones democráticas, libertades individuales y el Estado de Derecho.

La transparencia ya no es un asunto puramente nacional sino a través de compromisos Internacionales lleva una responsabilidad Internacional que sea a nivel del gobierno local, corporaciones multinacionales o las pequeñas empresas

Nuestro acuerdo es también robusto desde esta perspectiva porque aseguro no solo el respeto de los derechos humanos fundaméntales, pero también los factores principales que fomentan el desarrollo sostenible: el respecto completo de los derechos de los trabajadores y del medio ambiente

2. Apoyar el comercio y la inversión bi-regional

La parte de la UE en el comercio latino americano ha permanecido estable durante la última década, pero se espera que China sobrepase a la UE como segundo socio comercial de la mayoría de las economías de este continente.

Fue crucial para la UE crear las condiciones para que las compañías de ambas partes pudieran beneficiarse de la complementariedad existente y también emergente entre nuestras economías – principalmente en el campo de la innovación y de la economía del conocimiento, de los servicios de valor añadido y por supuesto- de los productos agrícolas.

La UE tiene una balanza comercial negativa con varios países de la región. En el 2010, exportamos unos € 84 billones de mercancías a Latinoamérica e importamos unos € 90 billones. Tenemos un superávit comercial en servicios. No es probable que esto cambie de manera substancial con la entrada en vigor de los acuerdos comerciales pero, no obstante, deberíamos estar todos satisfechos con el aumento significativo del tamaño del pastel. Este será el indicador del éxito.

Un ejemplo para dar una idea del impacto que un nuevo acuerdo de comercio puede tener: durante los cinco primeros años desde la entrada en vigor del acuerdo firmado entre la UE y México se produjo un aumento de cerca del 100% en el comercio bilateral y un incremento del 120% de promedio anual en el flujo de las inversiones bilaterales.

Además de en las mercancías, también hemos tomado compromisos fuertes en los servicios, inversiones así como en las licitaciones publicas. Tendremos acceso a nuestros mercados respectivos en varios sectores de servicios y al mercado de

licitaciones de los órganos de gobierno nacional y local. Además, se trata de áreas en las que aun se necesita mucho capital y en las que hay gran interés en atraer la participación extranjera: para mejorar la infraestructura existente al tiempo que se incentive la transferencia de saber hacer y de la tecnología- – bajando así los costes y desarrollando la capacidad de producción.

3. Apoyar el desarrollo a través gracias a las asimetrías

El comercio ha demostrado ser el instrumento mas poderoso para el desarrollo de nuestras economías. Con estos acuerdos, los exportadores y los inversores de Latino America tendrán acceso al mercado muy grande e interesante de la UE.

A pesar de lo que puedan pensar de las discusiones sobre los planes de rescate y la austeridad de los presupuestos, Europa sigue siendo un lugar fabuloso para hacer negocios. Puede que nos vean como 27 países diferentes, pero somos un mercado único con un conjunto de reglas comunes a todos. Tenemos 500 millones de consumidores, el Mercado único mas grande del mundo y un mercado muy prospero que busca mercancías de calidad. Nuestro marco jurídico para las inversiones no solo es uno de los más seguros, sino también uno de los más abiertos del mundo.

Por otra parte, los acuerdos de libre comercio con la UE cubren básicamente el 100% de las exportaciones de productos industriales y pesqueros de nuestros socios desde el primer día, ofreciendo así un incentivo para que las economías latino americanas se muevan en la cadena del valor añadido y se beneficien de un mercado totalmente abierto en la UE.

Por el otro lado, el desmantelamiento tarifario que esperamos de nuestros socios latino americanos normalmente se extiende durante un periodo mas largo, lo cual esta en consonancia con el enfoque asimétrico que la UE toma en los acuerdos de libre comercio con las economías emergentes.

Por ultimo, estos acuerdos entre la UE y las sub-regiones latino americanas comprende capítulos de cooperación destinados a promover – en el marco de nuestros programas de cooperación tradicional – la competitividad y la innovación de estos países; así como modernizar la producción; facilitar el comercio y la transferencia de tecnología entre las partes.

Aunque no dispongo de tiempo ahora para describir la importancia de la cooperación UE que han acompañado y acompañaran la implementación de estos acuerdos comerciales, I me gustaría subrayar al menos la asistencia técnica y los proyectos de capacitación que continuaran siendo implementados con vistas a permitir que el

sector privado – y particularmente las PYMES- puedan sacar todo el provecho de las oportunidades que ofrecen los nuevos acuerdos comerciales.

Acuerdo de asociación económica UE-CARIFORO

Permítanme que hable brevemente del acuerdo de asociación económica Cariforo-UE o EPA. Este es un acuerdo de asociación comercial y de desarrollo que rompe moldes. El acuerdo fue firmado en el 2008 por 15 países caribeños y los 27 estados miembros de la UE.

El EPA es más que un acuerdo de libre comercio clásico. Ambas partes abren sus mercados, con todos los beneficios mutuos que ello implica.

Sin embargo, a diferencia de otros acuerdos similares de los países de Latino America y del Caribe con las grandes economías mundiales, el EPA va mucho más allá. Usando el lenguaje comercial: Es más asimétrico. En otras palabras, da al lado caribeño un tratamiento más generoso. Promueve la integración regional. Va acompañado de un apoyo financiero sin igual. Permítanme que me extienda brevemente en cada uno de estos beneficios.

Primero, la asimetría del EPA:

Bajo el acuerdo, la UE ofrece a los estados caribeños un acceso 100% libre de tarifas y de cuatas para todas las mercancías desde el primer día. En contraste, los estados caribeños disponen de 25 años para recortar sus tarifas a las importaciones a la UE. También pueden excluir una amplia gama de productos y servicios de los recortes tarifarios, e intervenir para proteger a sus productores si lo necesitan.

Segundo el EPA ha sido específicamente diseñado para fomentar la integración regional en el Caribe.

Los 15 estados caribeños signatarios trabajaron juntos durante más de 4 años para definir posiciones regionales y redactor el acuerdo final con nosotros.

A través del EPA ofrecen a cada uno de los otros las mismas preferencias que nos dan en Europa. La UE también esta trabajando para la implementación del EPA con los organismos regionales, como el Secretariado de la Comunidad caribeña, Caribbean Export y el Banco Caribeño de Desarrollo.

En tercer lugar, la UE pone sus fondos a disposición. La ayuda al comercio para el caribe suma más de USD 200m (EUR 150m) anualmente más que ningún otro donante. Esta ayuda esta diseñada para ayudar al Caribe a sacar el mayor provecho del EPA, para construir su capacidad comercial y competir eficazmente en la economía global.

Señoras y señores,

Hablemos claro: es un momento crítico para la economía de la región. La mayoría de la gente esta de acuerdo en que se necesita ser menos dependiente de lasa exportaciones de productos tradicionales como el ron o las bananas, y en su lugar desarrollar industrias de servicios que son la espina dorsal de cualquier economía moderna. Y se necesita ser suficientemente competitivo y productivo para soportar las presiones de la economía global, ascender en la escala de valor añadido, y por lo tanto crear más empleo, mejor pagado y de mayor capacitación.

Solo se lograrán estos objetivos si los países del Caribe pueden atraer más inversión extranjera. Y es ahí donde la EPA entra en juego. Pone al Caribe en el mapa como un mercado en expansión donde comerciantes e inversores pueden encontrar oportunidades de crecimiento y seguridad para sus inversiones.

Para la República Dominicana en particular, el EPA ayuda a que sea un lugar ideal en el que establecer negocios, producir mercancías y proveer servicios, y luego exportarlas sin tarifas y sin cuotas a los dos mercados más grandes del mundo – EEUU y la UE.

Rindo homenaje a nuestros socios dominicanos, muchos de los cuales están con nosotros hoy por su coraje al promover el desarrollo económico de su país. Han hecho más fácil para las compañías y empresarios dominicanos poder competir eficazmente en la economía global y beneficiarse de las oportunidades que ofrecen nuestras ofertas comerciales. Su inquebrantable compromiso con el EPA es un ejemplo más de este enfoque.

Y el país ha recogido sus frutos. En los últimos años se han dado crecimientos anuales elevados, incluso durante la crisis global.

Para concluir este punto, reafirmaría que el EPA no es más que el primer acuerdo de comercio genuinamente global Norte-Sur. Tiene el potencial para ayudar a estimular el comercio, la inversión y la innovación, guiar el desarrollo sostenible y atajar la pobreza, y construir un mercado regional caribeño. Ahora solo queda que nuestras dos regiones se aseguren de que el EPA libre todo su potencial.

Conclusión

Hay un aspecto importante en el desarrollo de la política comercial que describe anteriormente y que Latino America y el Caribe tienen en común:

Su decisión de moverse de receptores de preferencias comerciales unilaterales generosas pero inseguras por parte de la UE a socios plenos e iguales.

Permítanme que les explique: los países de Latino America hasta ahora se han beneficiado del sistema de preferencias generalizadas, que es un esquema comercial unilateral que concede un acceso preferencial al mercado UE a través de una reducción tarifaria.

De igual forma, los países caribeños disfrutaban de un acceso preferencial a la UE bajo las disposiciones del acuerdo de Cotonou.

Ahora, tanto los países Caribeños como latino americanos se están convirtiendo en socios iguales de la UE, tomando compromisos en algunas áreas, como parte de nuestra EPA y de los acuerdos de asociación.

Esto ha sido muy bien acogido. El camino fácil de confiar en preferencias unilaterales es una solución engañosa y no sostenible.

Latino America y el Caribe tomaron la decisión inteligente de descartar esta opción y de comprometerse en una relación entre iguales. Somos socios plenos ahora y este es el mejor cambio y un desarrollo positivo de nuestras relaciones.

Señoras y Señores,

Déjenme que concluya subrayando un punto muy importante para nosotros. Las compañías europeas, latino-americanas y caribeñas tienen mucho que ganar de una profundización de los lazos comerciales entre nuestras regiones. En los momentos de crisis, abrir el comercio es el mejor estimulo económico nuestra disposición.

Es crucial que todos evitemos el uso de medidas proteccionistas. La economía mundial pasa por un crisis mayor que no se solventara si trabajamos cada uno por su lado para proteger nuestro Mercado domestico de la competencia exterior. El proteccionismo no es la solución. Por consiguiente, me preocupan algunas medidas proteccionistas tomadas en los últimos meses, en algunos países latinoamericanos.

Pero quiero acabar sobre una nota de optimismo.

La integración regional y un compromiso con el sistema comercial global han tenido éxito en Europa durante más de medio siglo y esperamos que Latino America y el Caribe seguirán este mismo camino.

La UE y Latino America y los países del Caribe tienen mucho que ganar si explotan las complementariedades entre nuestras economías. Los beneficios son potencialmente enormes para nuestras sociedades. Confío en que gobiernos, empresas y ciudadanos no dejaran escapar esta oportunidad.

Espero que podamos tener un debate estimulante y animado.

Gracias por su atención.