

09.05.01
G984r

a

Relaciones Unión Europea-Centroamérica en el marco de las negociaciones de un Acuerdo de Asociación

Ana Lucía Gutiérrez Espeleta
Andrés León Araya
Editores



13129
CIDCACS

EDITORIAL
UCR

Relaciones
Unión Europea-Centroamérica
en el marco de las negociaciones
de un Acuerdo de Asociación

Ana Lucía Gutiérrez Espeleta
Andrés León Araya
Editores



EDITORIAL
UCR

SERIE INSTITUTO DE INVESTIGACIONES SOCIALES

382.972.804

R382r Relaciones Unión Europea–Centroamérica en el marco de las negociaciones de un Acuerdo de Asociación / Ana Lucía Gutiérrez Espeleta, Andrés León Araya, editores.– 1. ed.– Costa Rica : Edit. UCR, 2011. xxviii, 358 p.–(Instituto de Investigaciones Sociales)

ISBN 978-9968-46-278-5

1. AMÉRICA CENTRAL– COMERCIO 2. PAÍSES DE LA COMUNIDAD ECONÓMICA EUROPEA – COMERCIO. 3. RELACIONES COMERCIALES. 4. NEGOCIACIÓN DE TRATADOS. 5. TRATADOS COMERCIALES. 6. LIBRE COMERCIO. 7. POLÍTICA COMERCIAL. I. Gutiérrez Espeleta, Ana Lucía, ed. II. León Araya, Andrés, ed. III. Serie.

CIP/2265
CC /SIBDI. UCR

Edición aprobada por la Comisión Editorial de la Universidad de Costa Rica

Primera edición: 2011

Coordinadora de la publicación: *Ana Lucía Gutiérrez Espeleta*. • Corrección filológica: *Mauricio Osvaldo Meléndez*. • Diseño, diagramación y portada: *Priscila Coto* • Control de calidad: *Wendy Aguilar*.

© Editorial Universidad de Costa Rica, Ciudad Universitaria Rodrigo Facio. Costa Rica.
Apdo. 11501-2060 • Tel.: 2511 5310 • Fax: 2511 5257 • administracion@editorial.ucr.ac.cr • www.editorial.ucr.ac.cr

Prohibida la reproducción total o parcial. Todos los derechos reservados. Hecho el depósito de ley.

Contenido

Prólogo: Balance general de la negociación.....	xv
¿Un acuerdo balanceado?	xv
<i>Alonso Ramírez y Koen Voorend</i>	
El proceso de negociación entre la UE y Centroamérica: una escabrosa recta final.....	xviii
<i>Alonso Ramírez</i>	
<i>Un primer gran escollo: el conflicto en Honduras</i>	xviii
<i>Integración panameña a la negociación</i>	xx
<i>Acuerdo con respecto al banano</i>	xxi
<i>La reanudación de las negociaciones: marchas forzadas, conflicto y tendencias de quiebre</i> ...	xxii
Introducción	xxv

Capítulo I

Balance general de la economía global en tiempos de crisis: la tensión multilateralismo-multilateralismo y la estrategia comercial costarricense

La gran depresión del siglo XXI inaugura la administración Obama	2
---	---

Wim Dierckxsens

La crisis actual como crisis civilizatoria	2
Socialismo o barbarie: ¿mito o realidad?	5
Cuando el libre juego de mercado se desploma	7
Proteccionismo, colapso del comercio internacional y desenganche	11
El colapso del dólar y del actual sistema monetario en el 2009	13
El multilateralismo desequilibrado de la Organización Mundial de Comercio (OMC) y la estrategia de acuerdos bilaterales de los países desarrollados: hacia una agenda para fracasar en los objetivos del milenio (ODM).....	18
<i>Carlos Guillermo Aguilar</i>	
¿Cuál comercio, para qué desarrollo?	18
Perspectivas de la Unión Europea y transformación del sistema de comercio multilateral	25
Bibliografía	29
Costa Rica en el escenario mundial de las relaciones comerciales: los acuerdos de libre comercio	30
<i>Doris Osterloff Obregón</i>	
Participación de Costa Rica en el intercambio comercial ...	30
Los acuerdos comerciales	31
Las reglas de comercio	33
El TLC con los Estados Unidos y el Acuerdo de Asociación con la Unión Europea	34
El Acuerdo de Asociación con la Unión Europea y la Unión Aduanera Centroamericana	36
Integración centroamericana e integración europea	38
El Acuerdo de Asociación con la Unión Europea en lo comercial y Costa Rica	41
Finalmente: considerando el escenario mundial y el interés de desarrollo nacional.....	43
Bibliografía	44

Capítulo II

Relaciones Centroamérica-Unión Europea: una perspectiva histórica y comparativa

Visión estratégica de las relaciones de región a región: entre Centroamérica, América Latina, Europa y los Estados Unidos	48
<i>Constantino Urcuyo Fournier</i>	
Introducción	48
El contexto de las relaciones Centroamérica y la Unión Europea	50
<i>La interacción: un presente marcado por los acontecimientos pasados</i>	50
<i>América Central: de la guerra a una paz inestable</i>	52
<i>La Unión Europea: en búsqueda</i>	58
Percepciones recíprocas	66
<i>La UE: autopercepción de alternativa multipolar</i>	66
<i>Lo comercial primero, luego la cooperación, al final lo político</i>	71
Tres escenarios	74
<i>Pesimista</i>	75
<i>Optimista</i>	75
<i>Probable</i>	76
Bibliografía	76
La cooperación de la Comisión Europea en el marco del proceso de negociación del acuerdo de asociación entre Centroamérica y la Unión Europea: antecedentes y perspectivas	79
<i>Saskia Rodríguez Steichen</i>	
Introducción	80
Antecedentes de la cooperación europea hacia Centroamérica	81
<i>Algunos elementos sobre la evolución de las relaciones birregionales Centroamérica-Unión Europea</i>	81

<i>Los Acuerdos de Asociación: su naturaleza y características</i>	83
Estrategia y mecanismos de cooperación de la UE hacia Latinoamérica-Centroamérica	88
<i>La cooperación bilateral y regional de la UE: 2007-2013</i>	89
La negociación del AdA: formato y temas	92
<i>Niveles de negociación</i>	93
<i>Los temas</i>	95
Consideraciones finales	96
Bibliografía	99
Las relaciones de Centroamérica y la Unión Europea: desafíos para la agenda intrarregional	101
<i>Daniel Matul y Jorge Umaña</i>	
Presentación	101
El devenir de la nueva integración: los antecedentes.....	102
De la nueva integración a una segunda generación de reformas incompletas.....	104
Una generación de reformas con escasos resultados.....	107
<i>El área institucional</i>	108
<i>El área social</i>	109
<i>El área política</i>	110
<i>El área económica y comercial</i>	111
La rearticulación del proceso: ¿una o varias integraciones?.....	112
<i>La Agenda Centroamericana para la Competitividad</i>	114
<i>El Plan Puebla Panamá</i>	116
<i>La reactivación del proceso de la Unión Aduanera</i>	118
<i>El Tratado de libre comercio de Centroamérica con Estados Unidos</i>	120
Los rendimientos del nuevo enfoque de inserción regional en la economía internacional: acción privada continua, pocos resultados en materia social	122

<i>La acción pública, la desigualdad, la pobreza, y la exclusión</i>	131
Centroamérica y la Unión Europea (UE).....	135
<i>La puerta de entrada por Centroamérica: Diálogo de San José</i>	136
<i>La puerta de entrada bilateral: el comercio</i>	137
<i>La segunda puerta de entrada: la cooperación</i>	138
Desafíos: a manera de conclusión	139
<i>Conclusiones</i>	139
<i>Desafíos</i>	141
Bibliografía	142
Nuevo regionalismo y cambio político en América Central.....	147
<i>Abelardo Morales</i>	
Región, regionalidad y regionalismo	147
Transición y regionalismo en América Central	150
Las tres transiciones recientes de la regionalidad centroamericana.....	155
Transición sociopolítica y económica: relegitimación, nueva esfera de seguridad y transnacionalización de la política	159
Nuevo consenso económico y conflicto transnacional	161
Nuevos perfiles y funciones de las fuerzas sociales.....	164
Del viejo al “nuevo” regionalismo en Centroamérica	172
La integración interestatal.....	173
La regionalización orientada por el mercado.....	176
Regionalización civil.....	177
Reflexión final.....	179
Bibliografía	180
La Unión Europea y el mundo “en desarrollo”: ¿dónde encaja Centroamérica?	188
<i>Koen Voorend</i>	
Introducción	188

La Unión Europea y el mundo en desarrollo	189
<i>La estrategia del viejo anciano</i>	190
<i>Las estructuras comerciales de la UE</i>	191
El Acuerdo de Asociación	195
<i>Entonces, ¿qué es el AdA?</i>	195
<i>Las condicionalidades de la UE: OMC e integración</i>	196
<i>Los intereses de la UE en Centroamérica</i>	197
<i>Los intereses del istmo</i>	199
Comparando acuerdos comerciales	201
<i>Igual, pero ¿diferente?</i>	201
Entonces, ¿Centroamérica y la Unión Europea?	206
Bibliografía	208

Capítulo III

Actuales políticas europeas

Política comercial de la Unión Europea	212
<i>Greivin Hernández</i>	
Introducción	212
La política comercial europea, del multilateralismo al bilateralismo	213
<i>¿Por qué este cambio?</i>	217
La aproximación regional de la UE	218
¿Cuán flexibles son las negociaciones de acuerdos comerciales con la UE?	222
<i>La relación de la Comisión con otros órganos de la Unión</i>	224
La política comercial europea en materia de bienes	225
Conclusiones	231
Bibliografía	233

Principios y orientaciones de la política agrícola común de la Unión Europea	236
<i>Enrique Ulate Chacón</i>	
Introducción	236
Principios generales.....	237
La política de mercados (Organizaciones Comunes de Mercados) y políticas de estructuras	241
<i>La política de estructuras</i>	241
<i>La política de mercados</i>	243
Etapas sucesivas de la PAC y su entrada en crisis	249
La nueva política orientada al desarrollo rural	252
<i>La Carta Rural Europea de 1996: Un modelo a seguir...</i>	254
Las acciones comunes: medidas estructurales y para el desarrollo rural.....	257
Reforma de la PAC y el criterio de la multifuncionalidad en el contexto de la globalización	260
<i>Los nuevos desafíos de la PAC (frente a las exigencias internas y externas)</i>	260
<i>Los nuevos mecanismos de la PAC: competitividad, sostenibilidad y calidad</i>	263
<i>La multifuncionalidad, piedra angular del desarrollo rural sostenible</i>	267
Bibliografía	268
Hacia una caracterización de la política de comercio e inversiones de la UE: breve análisis de cara a la negociación del Acuerdo de Asociación con Centroamérica	271
<i>Alonso Ramírez</i>	
Introducción	271
Comercio de servicios, la Agenda de Lisboa y la Agenda Global.....	272
Negociación de servicios en el marco de la OMC.....	277
La propuesta de servicios de la UE y sus negociaciones en América Latina	279

Paridad CAFTA, el enfoque regional y su impacto en la negociación del ADA entre Centroamérica y la Unión Europea	281
Comentarios finales	285
Bibliografía	286

Capítulo IV

Posición de los actores sociales de cara a la negociación

Las mujeres: la mitad de la población que pierde bajo relaciones comerciales eminentemente económicas.....	290
---	-----

Ana Rosa Ruiz Fernández

¿Qué podemos entender por los tres compromisos con los cuales se negocia el Acuerdo de Asociación con la Unión Europea?	290
---	-----

La posición nacional de Costa Rica ante el Acuerdo de Asociación. ¿Cerca o lejos de los principios de la Declaración de Viena (Cuarta Cumbre Unión Europea-América Latina y el Caribe)?	292
--	-----

¿El Acuerdo respeta o protege el Estado de derecho de Costa Rica?	297
--	-----

Conclusiones	298
--------------------	-----

Bibliografía	299
--------------------	-----

Posición ambientalista frente al Acuerdo de Asociación UE-CA	300
--	-----

Isaac Rojas

Posición frente al Acuerdo de Asociación de Centroamérica con la Unión Europea.....	300
--	-----

Participación ciudadana	302
-------------------------------	-----

Posición campesina frente al Acuerdo de Asociación UE-CA.....	304
---	-----

Lorenzo Cambronero

Posición de las organizaciones del Sector Agropecuario sobre los aspectos normativos del Acuerdo de Asociación entre Centroamérica y la Unión Económica Europea.....	306
<i>Trato nacional y acceso de mercancías al mercado</i>	306
<i>Reglas de origen</i>	308
<i>Defensa comercial</i>	308
<i>Medidas sanitarias y fitosanitarias</i>	309
<i>Propiedad intelectual</i>	310
<i>Política de competencia</i>	311
<i>Comercio y desarrollo sostenible</i>	311

Capítulo V

Posibles escenarios e impactos

América Central entre la espada y la pared: ¿dónde está el plus en el AdA?.....	314
<i>Andrés León y Koen Voorend</i>	
Introducción	314
El Nuevo Modelo Económico y los tratados de libre comercio bilaterales	315
CAFTA: promesas y la realidad	318
<i>La promesa del CAFTA</i>	318
<i>El CAFTA dos años después: algunos resultados preliminares</i>	319
AdA y CAFTA comparados	325
Conclusión: Posibles impactos del AdA.....	329
Bibliografía	330
Europa y Centroamérica: los desafíos del Acuerdo de Asociación y más allá	333
<i>Luis Guillermo Solís Rivera</i>	
A modo de introducción: el contexto histórico.....	333

Europa: el esencial cooperante.....	338
¿Es posible un diálogo político renovado?	340
Hacia la constitución de un acuerdo comercial: ¿nuevos enfoques o más de lo mismo?	343
¿Rumbos nuevos en odres viejos? Paradojas de la relación Centroamérica-Unión Europea	346
Conclusiones	348
Índice de cuadros	350
Índice de gráficos	351
Acerca de las autoras y autores	352

La Unión Europea y el mundo “en desarrollo”: ¿dónde encaja Centroamérica?

*Koen Voorend*¹⁰⁵

Introducción

Después de que la tormenta que azotó a Costa Rica por el inminente Tratado de Libre Comercio (TLC) con los Estados Unidos, la situación se ha calmado un poco; el país encuentra ahora otro gigante del mundo del mercado tocando a sus puertas. Mientras que el TLC con Estados Unidos recibió una enorme atención, el Acuerdo de Asociación (AdA) que Centroamérica está negociando con la Unión Europea (UE) parece pasar inadvertido. La retórica de la UE parece ser diferente, con un foco más fuerte en asuntos de desarrollo y una menor oposición frente a este argumento.

Pero, ¿qué es un Acuerdo de Asociación? Y, ¿cómo encaja en la estrategia de la UE? En particular, ¿cómo se compara con otros instrumentos de comercio y desarrollo, con los Acuerdos de Asociación Económica

105 Muchas gracias a Andres León, por los comentarios, y a Ana Lucía Gutierrez por las revisiones.

(EPA, por sus siglas en inglés) y el Sistema Generalizado de Preferencia (SGP) que la UE ha concluido con CARICOM y que está en proceso de negociar con otros bloques de países en África y el Pacífico? ¿Cuáles son las opciones para Centroamérica, y qué implica el AdA en términos de acceso al mercado de la UE en comparación con los EPA?

Este artículo se propone dar una mirada a las distintas estructuras comerciales de la UE, bajo las cuales el mundo en desarrollo tiene acceso a su mercado. En particular, se centrará en los Acuerdos de Asociación que los países de Centroamérica como bloque están negociando con la UE, comparándolos con los EPA y sus implicaciones en términos de acceso al mercado y cooperación para el desarrollo de la UE.

El artículo se desarrolla de la siguiente manera. La primera parte dará un vistazo a la estrategia de comercio de la UE y al contexto dentro del cual los países en desarrollo tienen acceso al mercado de la UE. La segunda parte discute cómo el AdA encaja dentro de la estrategia de la UE y explica los intereses obvios, en el caso de Centroamérica, y los intereses no tan evidentes, en el caso de la UE, para negociar el acuerdo. A continuación, la tercera sección analiza las diferencias entre el AdA para Centroamérica y los EPA que la UE está negociando con otros bloques de integración regional de países en desarrollo, tales como CARICOM. En particular, tratará de contrastar los términos de acceso a los mercados de la UE, los compromisos de cooperación para el desarrollo y las condiciones establecidas para la UE. La sección final concluye y argumenta que Centroamérica optará por términos similares a los de los EPA durante las negociaciones de los AdA. Luego se explicará por qué es extremadamente improbable que la UE considere estas peticiones y que el AdA probablemente representará un paso atrás para Centroamérica.

La Unión Europea y el mundo en desarrollo

El discurso de la UE clama que el comercio es una herramienta poderosa para el desarrollo, y sus políticas comerciales son un reflejo de esta creencia. Para entender la política comercial de la UE tenemos primero que dar un vistazo a la estrategia de comercio de la UE, y después a las

distintas estructuras bajo las cuales los países obtienen acceso al mercado de este bloque.

El Sistema General de Preferencias (SGP) gobierna la mayor parte del acceso que tienen los países en desarrollo al mercado de la UE. Segundo, un grupo de países de África, el Caribe y el Pacífico, ha disfrutado un acceso preferencial al mercado de la UE por más de cuatro décadas. Actualmente, estos países están en proceso de negociar Acuerdos de Asociación Económica (EPA) compatibles con la Organización Mundial de Comercio (OMC). Tercero, los países de Europa del Este que colindan con la UE, los países mediterráneos y los países del Cáucaso tienen acceso a mercado de la UE por medio de la Política Europea de Vecindad (ENP, por sus siglas en inglés). Finalmente, la UE está negociando y ha firmado varios acuerdos bilaterales con países del “Tercer Mundo”.

La estrategia del viejo anciano

En un comunicado de la Comisión Europea al Parlamento Europeo, el Comité Económico y Social Europeo y el Comité de Regiones afirman que la primera contribución de la política comercial de la UE debería favorecer la “estimulación del crecimiento económico y creación de empleos en Europa” (Comisión Europea, 2007: 2). Esta estrategia consiste en dos pilares principales. Internamente, compromete las políticas de futuras integraciones económicas, apertura de mercados y políticas sociales y de competencia. Externamente, compromete las políticas que procuran abordar tanto las barreras arancelarias y las libres de barreras al comercio, asegurar acceso a los recursos (especialmente bioenergía) y nuevas áreas de crecimiento económico tales como los derechos de propiedad intelectual (DPI), servicios, inversiones y adquisiciones del Estado (Comisión Europea, 2007).

Formalmente, la UE sostiene que las negociaciones multilaterales de comercio son la forma más efectiva de alcanzar esta meta, pero al mismo tiempo, se ha comprometido y ha concluido varias negociaciones de acuerdos comerciales bilaterales. Los Tratados de Libre Comercio (TLC) son un componente integral de estas políticas comerciales y son utilizados para complementar las negociaciones de la OMC. Especialmente desde que la última ha sido suspendida, los TLC se han convertido en la

mejor opción, pero también han servido para ir más allá de los términos establecidos en el marco de la OMC.

Las estructuras comerciales de la UE

- *Sistema Generalizado de Preferencia (SGP)*

El SGP constituye un compromiso unilateral de la UE para darle a los países del “Tercer Mundo” un acceso mejorado a su mercado y representa la estructura que le da acceso a la mayoría de los países en desarrollo al mercado de la UE. Consiste en tres diferentes arreglos, dependiendo de cómo los clasifica la UE. Primero, bajo el esquema general del SGP, todos los países en desarrollo enfrentan tarifas para unos 7.200 productos. Unos 3.300 productos bajo este esquema son denominados como productos no sensibles, los cuales entran en la categoría de libres de aranceles de la UE. Los otros 3.700 productos son sensibles, para los cuales las tarifas sí aplican y para los países en desarrollo son reducidas (Comisión Europea, 2008a).

Segundo, un componente SGP Plus provee a 15 países con preferencias adicionales en el acceso al mercado de la UE, pero solo bajo ciertas condiciones. Este acceso está condicionado bajo la ratificación y aplicación de 27 convenciones internacionales sobre derechos humanos, estándares laborales, protección ambiental y principios de gobernanza. Además, los cinco mayores productos de exportación a la UE, cubiertos por el SGP, deben representar el 75% del total de las exportaciones, y las exportaciones deben representar menos del 1% de las importaciones de la UE bajo el SGP. Para ponerlo de manera más sencilla, debe ser una economía pobremente diversificada y no puede ser un socio mayor de la UE.

Los beneficios adicionales son acceso libre de impuesto para todos los productos industriales incluidos en los acuerdos generales y clasificados como sensibles, y acceso libre de impuestos a ciertos productos agrícolas, los cuales están incluidos en los acuerdos comerciales y clasificados como sensibles. Incluye textiles, compromete acuerdos especiales para banano, arroz y azúcar, los cuales tienen un sistema

de liberalización más lento. Los países centroamericanos entran en estas condiciones y, por tanto, acceden al mercado de la UE bajo en SGP Plus, que expira en el 2015. Sin embargo, la elegibilidad del SGP Plus está bajo revisión anual por parte de la UE.

El tercer componente es el de la iniciativa de “Todo menos Armas” (EBA, por sus siglas en inglés), adoptada en el 2001, y que concede acceso libre de impuestos a todas las exportaciones de los países menos desarrollados (LDC), excepto a las armas y municiones. Solamente importaciones de bananos frescos, arroz y azúcar no están completamente liberalizadas de manera inmediata. Los impuestos sobre estos productos serán reducidos gradualmente hasta que se obtenga acceso libre de impuestos, para los bananos en enero del 2006, para el azúcar en julio del 2009 y para el arroz en setiembre del 2009. Las cuotas de tarifas libres de impuestos para el arroz y el azúcar han sido establecidas (Comisión Europea, 2008a).

- *ACP: de Lomé a los Acuerdos de Asociación Económica*

Históricamente, la UE ha tenido lazos muy fuertes con sus antiguas colonias en 79 países de África, el Caribe y el Pacífico, o los llamados países ACP. Estos lazos son especialmente fuertes con las antiguas colonias francesas y británicas (bajo el régimen del Commonwealth).

Mientras que las relaciones entre la UE como región y los países de ACP datan desde el Tratado de Roma, estos fueron desde 1975 hasta el 2000 regulados bajo la Convención de Lomé. Este fue un tratado internacional de comercio y ayuda entre el grupo de ACP y la UE, el cual tenía el propósito específico de ayudar a “los esfuerzos de los países de ACP a alcanzar un desarrollo considerable, confiable y autosostenido” (Artículo 4 de la Convención de Lomé). La primera Convención de Lomé fue seguida por tres más, firmadas en 1979, 1985 y 1990, respectivamente.

La Convención de Lomé exigía un compromiso por parte de la UE de ofrecer preferencias comerciales unilaterales a los países de ACP al mercado de la UE. En el 2000, la Convención fue reemplazada por

el Acuerdo de Cotonot, el cual extendió estos acuerdos comerciales unilaterales de preferencias hasta fines del 2007.

Los beneficios de la liberación de impuestos siempre les han dado ventajas a los proveedores de los países ACP en términos de competencia. El margen de preferencia por los países de ACP sobre importaciones de otros países es bastante substancial en muchos casos, y confiere definitivamente una ventaja competitiva. Esta es precisamente la razón por la cual la UE continúa siendo el primer mercado para casi todos los países de ACP, y probablemente lo seguirá siendo por un largo tiempo (León, 2007).

La UE quería hacer sus acuerdos comerciales compatibles con los acuerdos comerciales recíprocos de la OMC para comienzos del 2008, y quería tener listo los llamados Acuerdos de Asociación Económica (EPA), cuyas negociaciones empezaron en setiembre del 2002.

Sin embargo, hasta la fecha, el Caribe es la única región que ha firmado un EPA. El tratado completo fue presentado por la UE a fines de 2007, pero “la euforia sobre este EPA se ha esfumado rápidamente ya que la firma se ha pospuesto muchas veces durante los últimos meses” (APRODEV, 2008)¹⁰⁶. Por fin, las dos regiones finalizaron un “largo y controversial proceso de negociación” (ICTSD, 2008) cuando firmaron el Acuerdo de Asociación Económica Caribe-UE el 15 de octubre del 2008.

Para los otros países, la extensión que cubre las preferencias del Tratado de Cotonou expiró el 31 de diciembre del 2007; por tanto, para poder salvaguardar los términos de preferencia de Cotonou, acuerdos temporales han sido firmados por algunos países de ACP. No obstante,

¹⁰⁶ Guyana quería un acuerdo “que no incluye los temas de Singapur. Otros gobiernos miembros de CARIFORUM (como Santa Lucía, Granada y Belice) no van tan lejos pero comparten dudas serias y organizan consultas amplias. Un elemento importante en el debate han sido los cuestionamientos serios de académicos: dudan del beneficio que el acuerdo traiga para el futuro económico de la región” (Aprodev, 2008). Haití no firmó el EPA, por las condiciones específicas del país. Y el “20 de octubre pasado, el embajador de Guyana ante la UE, Patrick Gomes, firmó el Acuerdo luego de que la UE aceptara incluir las peticiones hechas por el presidente Bharrat Jagdeo” (ICTSD, 2008).

varios no lo han hecho, y el grupo de los países de ACP está dividido en tres grupos. (ECDPM, 2008).

Primero, 35 países de ACP han firmado ya sea un acuerdo completo (CARIFORUM) o un acuerdo temporal. Segundo, existe un grupo de países de ACP que clasifican como Países Menos Desarrollados (LDC, por sus siglas en inglés), que caen dentro de un arreglo especial de EBA. Finalmente, están aquellos países que todavía no han firmado ningún acuerdo y que no entran en EBA y están, por tanto, destinados a exportar a la UE bajo el régimen de SGP, el cual representa un incremento considerable de las tarifas, si se compara con los acuerdos de Cotonou¹⁰⁷.

- *Política Europea de Vecindad*

La reciente expansión de la UE a 27 países miembros encierra muchos retos en términos de integración regional, pero también significa que los límites de los UE han cambiado. Con los cambiantes límites, se vuelve importante para la UE el tener establecidas estructuras políticas y económicas que lidien con los nuevos vecinos. La Política Europea de Vecindad es una estructura de diálogo económico y político con los países de Europa de Este y un bloque de países mediterráneos. Las metas políticas incluyen estabilidad en la región y cooperación en aduanas. Una de las principales metas económicas, especialmente centrada en los países de Europa del Este, es diversificar las fuentes de energía, particularmente el gas y el petróleo.

- *Acuerdos bilaterales*

Finalmente, la UE ha concluido varios acuerdos bilaterales con países en desarrollo, tales como Sudáfrica, Chile y México, los cuales serán discutidos en mayor detalle más adelante. La UE tiene tres criterios

107 Para un recuento detallado del estado de las negociaciones de los EPA, visitar la página web www.acp-eu-trade.org en general, y la de ECDPM Trade Negotiations Insight (2008) en particular.

económicos para estos socios bilaterales, cada uno contribuye a la meta mayor de creación de empleos y crecimiento económico a lo interno. Primero, el mercado potencial desempeña un rol crucial. Segundo, el nivel de protección contra la UE. Y finalmente, las relaciones comerciales potenciales que los países socios bilaterales tienen con competidores de la UE (Comisión Europea, 2007). El AdA que la UE y Centroamérica están ahora negociando es como uno de estos acuerdos comerciales bilaterales.

El Acuerdo de Asociación

En la Cuarta Cumbre Unión Europea-América Latina y el Caribe de Viena, llevada a cabo en mayo del 2006, tanto la UE como los países de Centroamérica, decidieron que ambas regiones deberían entrar en negociaciones concernientes a un Acuerdo de Asociación. La base para estas negociaciones es el Diálogo de San José, que fue inaugurado en 1984, con el propósito de encontrar una solución al conflicto armado en la región centroamericana y establecer un programa de cooperación para incidir sobre las causas socioeconómicas de la crisis en la región. Este diálogo fue seguido por las negociaciones en Roma, en diciembre del 2003, donde se creó una plataforma para desarrollar un diálogo político y establecer las condiciones para empezar las negociaciones de un Acuerdo de Asociación. Mientras que estas relaciones no estaban todavía vinculadas con el comercio, durante la Cumbre de Guadalajara, en mayo del 2004, ambas partes decidieron que la meta común de negociaciones sería la conclusión de un AdA. El mandato para comenzar estas negociaciones fue presentado a la Comisión de la UE durante la Cumbre de la UE-AL en Viena y fue aprobada en abril del 2007. Para fines de junio de ese año, las negociaciones fueron anunciadas en Bruselas. La primera ronda de negociaciones del AdA se realizaron en San José, Costa Rica, del 22 al 26 de octubre (Comisión Europea, 2008a).

Entonces, ¿qué es el AdA?

Los Acuerdos de Asociación están regulados por el Artículo 310 del Tratado de la Unión Europea y representa un marco legal de derechos

y responsabilidades mutuas en diversas áreas, incluyendo un tratado de libre comercio entre la Comunidad Europea (CE) y uno o más Estados independientes (Comisión Europea, 2008a). Es por tanto un tratado de libre comercio, pero no solo eso, sino que contiene otros dos pilares, que son el diálogo político y la cooperación. Del mandato para iniciar las negociaciones del AdA, aprobado en el 2006, se puede extraer formalmente que el objetivo general es el de fortalecer la cooperación con la región, con el fin de consolidar la estabilidad política, económica y social de América Central, y gradualmente establecer una zona de libre comercio entre los bloques. Lo último se basa en la suposición de que la adherencia a normas internacionales en campos sociales, laborales y ambientales y su implementación efectiva, son una condición necesaria para alcanzar un desarrollo sostenible (León, Ramírez y Dinarte, 2007:14).

Las condicionalidades de la UE: OMC e integración

La UE hizo las negociaciones del AdA condicionadas a dos aspectos. El primero fue el resultado exitoso de las negociaciones comerciales, que quedaron suspendidas en las Negociaciones de la Ronda de Doha de la OMC.

El segundo es un nivel suficiente de integración regional en los países de Centroamérica. Por el momento, las negociaciones de la OMC se congelaron desde el 2006. Durante las Negociaciones de la Ronda de Doha, las negociaciones multilaterales se estancaron dado que los miembros de la OMC no pudieron llegar a un acuerdo¹⁰⁸.

Con respecto a la segunda, la UE y los países de Centroamérica establecieron una Comisión Conjunta de Evaluación ad hoc después de la Cumbre de Guadalajara en el 2004, que pretendía evaluar el progreso de asegurar la Unión Aduanera en Centroamérica (UAC). A principios del 2006, este órgano lanzó sus hallazgos: entre los resultados observados, el más importante fue el progreso con respecto a la incorporación de líneas aduanales en la tarifa común de Centroamérica: pasando del 70% en el 2002, al 93,6% en el 2005. Otros resultados importantes

108 La principal causa fue la falta de disposición por parte de los Estados Unidos para ceder en la protección a su sector agrícola.

incluyen la armonización de la legislación comercial. “Se hizo hincapié en el hecho que, aunque existe un Código Aduanero Uniforme (CAUCA), aún quedan pendientes avances en materia de cooperación entre fronteras, barreras técnicas al comercio (como la integración de los programas informáticos aduaneros), normas sanitarias y fitosanitarias, y la protección de la propiedad intelectual.” (León, Ramírez y Dinarte, 2007: 15).

Sin embargo, la UE también pide un cierto nivel de integración política, ya que negociará con Centroamérica como un bloque, y no como países individuales. No obstante, Centroamérica nunca antes ha negociado como un bloque político. Dos cosas hacen esta integración política particularmente difícil.

Primero, el progreso desigual de la región *vis-à-vis* con la UE dificulta el inicio de las negociaciones con un bloque unificado. El Salvador, Honduras, Guatemala y Nicaragua (CA-4) ya han tomado medidas en términos de alcanzar la integración, como la armonización de la legislación comercial y migratoria, reducciones mutuas en inspecciones y pasos en el establecimiento de un marco institucional. Estos desarrollos desproporcionados, y los intereses divergentes que estos conllevan, no han sido favorables para las relaciones entre los países de Centroamérica en el proceso de negociación del AdA. Segundo, y relacionado, los países de Centroamérica sí comparten una desconfianza en una institución regional común que podría administrar el proceso, la cual ha hecho de este un proceso doloroso y podría complicar los asuntos en las negociaciones por venir (León, Ramírez y Dinarte, 2007).

No obstante, dado que las negociaciones ya empezaron, parece que un nivel suficiente de integración se ha alcanzado, o posiblemente la UE se ha vuelto más flexible en sus requisitos.

Los intereses de la UE en Centroamérica

¿Por qué un continente tan enorme está interesado en un pequeño istmo? Centroamérica representa solo el 0,3% de las importaciones de la UE y el 0,4% de las exportaciones (León, Ramírez y Dinarte, 2007). Por tanto, el istmo ligeramente califica como un socio económico importante. Los intereses de la UE son diferentes, y son tanto económicos como políticos.

Primero que todo, la UE tiene intereses en disminuir la gran protección histórica en contra de sus productos y abrir nuevos mercados, especialmente para servicios. Como está claramente establecido en la comunicación de la UE, los servicios son la prioridad de la estrategia de crecimiento económico de la UE. Globalmente, la UE es el mayor protagonista en servicios, lo cual es el pilar de la economía de la UE, representando el 77% de su PIB y empleo (Comisión Europea, 2007). La liberalización del comercio en servicios, tal como comunicaciones, agua y energía, son, por tanto, la prioridad de la UE. Además, las compras del Gobierno está en la lista de prioridades, ya que es lo que la UE llama “un área de un significativo potencial inexplorado para los exportadores de la UE” (Comisión Europea, 2007: 8). Finalmente, los temas de competencia y derechos de propiedad intelectual son prioridades de la estrategia de la UE y ayudan a entender los intereses de la de UE en el AdA.

Segundo, la UE siente la presión por parte de otros grandes jugadores. Los Estados Unidos parece haber perdido la fe en el multilateralismo y ha emprendido una nueva ola de bilateralismo, la cual, en la otra parte del mundo, el Este, está más encendida que nunca por el Dragón (China) y el Elefante (India). La UE puede seguir siendo un líder en productos de alto mercado y ha consolidado su porción de manufactura en el mundo, pero está perdiendo terreno en otras áreas, como la alta tecnología. Y con China convirtiéndose cada vez más en la fábrica del mundo, como lo fue Manchester durante e inmediatamente después de la Revolución Industrial, la UE no puede reaccionar de manera lenta (Spoor y Voorend, 2007). En la Comunicación de la UE, China fue llamada “la mayor prueba de la capacidad de Europa para hacer de la globalización una oportunidad para generar empleos y crecimiento económico” (Comisión Europea, 2007: 12). Por lo tanto, también se ha comprometido con acuerdos bilaterales, y la UE está siguiendo sospechosamente los pasos de Estados Unidos.

Tercero, como lo argumentó Constantino Urcuyo Fournier¹⁰⁹, la UE tiene un interés crítico en las negociaciones de AdA con Centroamérica

109 En su ponencia del 22 de febrero del 2008, para el seminario “Las Relaciones Unión Europea-Centroamérica, en el marco de las negociaciones del Acuerdo de Asociación Económica”, organizado por el Instituto de Investigaciones Sociales de la Universidad de Costa Rica.

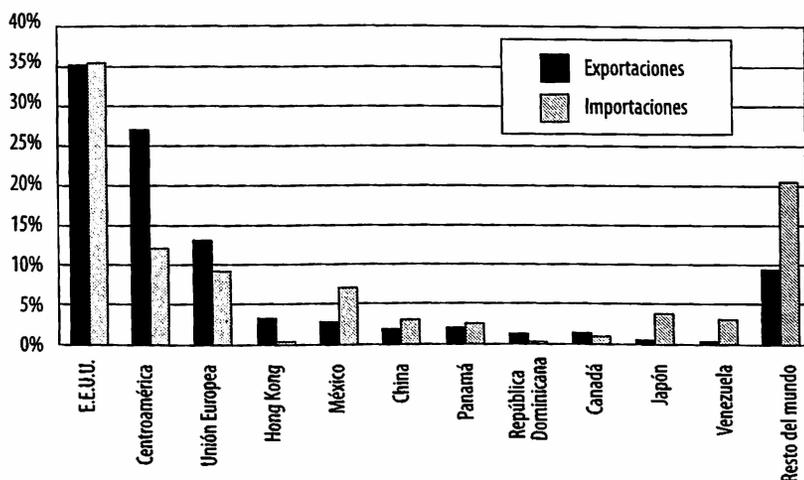
por razones políticas. Las negociaciones con MERCOSUR y CAN se detuvieron dado que ambas partes no pudieron llegar a un acuerdo concerniente al acceso de cada uno de sus mercados. MERCOSUR, en particular, es un importante socio comercial (octavo entre los socios comerciales de la UE, con un 2,7% del total del comercio de la UE en el 2006) (Comisión Europea, 2008a). A la luz de su estrategia, alcanzar acuerdos con ambos bloques es un elemento muy importante. Por tanto, las negociaciones con Centroamérica representan un ejemplo político crítico para el resto del mundo, pero especialmente para el resto de América Latina. Si la UE puede concluir de manera exitosa negociaciones con un grupo regional de países, será un estímulo a las negociaciones con MERCOSUR y CAN.

Los intereses del istmo

Los intereses de los países de Centroamérica en firmar un acuerdo comercial y de cooperación con un enorme jugador comercial en la economía global no son difíciles de ubicar. La UE es una de las regiones más ricas del mundo, es aproximadamente nueve veces el tamaño de Centroamérica y tiene una población total de casi 490 millones de personas, que en promedio, tenían un PIB per cápita de alrededor de US\$ 30.000 en el 2006 (Comisión Europea, 2008b). Esto convierte a la UE en un mercado extremadamente atractivo.

En el Gráfico 2, se encuentran los principales socios de Centroamérica, con base en datos de Carlos García (2007) del 2005. Estados Unidos es claramente el mercado más grande para los productos centroamericanos y es también la principal fuente de las importaciones de Centroamérica, representando más del 35% del total. El comercio intracentroamericano alcanza el segundo lugar, las exportaciones representan un 27,1% del total. Luego viene la Unión Europea. Un 13,2% de las exportaciones de Centroamérica viajan a través del Océano Atlántico a la UE, y un 9,4% de las exportaciones de Centroamérica vienen del Viejo Continente. Eso convierte a la UE en el segundo mayor socio comercial de Centroamérica, y según la Comisión Europea, el porcentaje de exportaciones destinados a la UE ha crecido hasta el 17,8% en el 2006 (Comisión Europea, 2008a).

GRÁFICO 2
EXPORTACIONES E IMPORTACIONES DE CENTROAMÉRICA



Fuente: elaboración propia a partir de García, J.C. (2007).

Los intereses de Centroamérica son, por tanto, consolidar y mejorar el acceso a este mercado. Más específicamente, consolidar el Sistema General de Preferencias Plus, del cual Centroamérica se beneficia actualmente, es uno de los objetivos principales de las negociaciones bilaterales entre UE-CA. Mientras que la necesidad por consolidar estos términos no es inmediata, es importante para los países centroamericanos asegurar las mismas condiciones después del 2015, cuando el régimen del SGP Plus expirará (Comisión Europea, 2008a). Además, el SGP Plus está bajo revisión anual, lo cual crea alguna presión sobre Centroamérica para consolidar el acceso a la UE.

Asimismo, los principales intereses de Centroamérica están en conseguir el acceso al mercado de la UE para el banano y el azúcar. En ambos casos, un mejor y más seguro acceso significaría un incremento en las exportaciones a la región (León, Ramírez y Dinarte, 2007) y presenta otro de los objetivos primordiales de Centroamérica en la negociación del AdA con la UE.

Es importante notar que frecuentemente se ha mencionado en el curso de las negociaciones y promoción del AdA que el acuerdo incluye un importante componente de cooperación para el desarrollo de la región por parte de la UE. Fundamentalmente, la UE lo utiliza como un mecanismo de presión para acelerar el proceso de las negociaciones. Sin embargo, como lo demuestra claramente la página *web* de la UE, los montos reservados para

la cooperación para el desarrollo ya están fijados en el marco del Diálogo de San José y rigen hasta el 2013 (Comisión Europea, 2008a).

La primera ronda de negociaciones de este AdA empezó del 22 al 26 de octubre del 2007 en San José, Costa Rica. Según las fuentes oficiales centroamericanas, el proceso está planeado para que se firme en 10 rondas de negociación, incluyendo una evaluación de resultados durante la Quinta Cumbre Euro-Latinoamericana, realizada en Lima a mediados del 2008.

Comparando acuerdos comerciales

Formalmente, la posición en la negociación de la región centroamericana es alcanzar los mismos tratos recibidos por una gran parte de los países de ACP bajo el tratado de “Todo menos Armas” (EBA) (León Araya, 2007). Es interesante observar cuáles diferencias en acceso a la UE tienen los distintos acuerdos comerciales, qué implican y bajo qué condiciones. Los términos del AdA entre la UE y CA se espera sigan lineamientos generales similares a los tratados de libre comercio (TLC) firmados en la región, específicamente México y Chile. A pesar de que este artículo no planteará ninguna hipótesis concerniente a cuáles de estos dos AdA servirá como base para las negociaciones entre la UE-CA, sí representa un punto de partida importante. ¿Cómo se comparan estos acuerdos a los arreglos del EPA y, más específicamente, a la iniciativa EBA?

Igual, pero ¿diferente?

El Cuadro 9 presenta una breve comparación de cuatro distintas estructuras comerciales¹¹⁰. La primera es el AdA con Chile, el segundo el AdA con México y luego viene la estructura del EPA, utilizando como punto de partida el EPA EU-CARIFORUM y la estructura de EBA. El cuadro resalta algunos aspectos importantes en términos de cooperación para el desarrollo y diálogo político, pero especialmente en términos del TLC, al parecer este el pilar de prioridad en la actual agenda de política externa de la UE.

110 Un análisis comparativo de los detalles de las distintas estructuras comerciales que gobiernan el acceso que los países en desarrollo tienen al mercado de la UE está más allá del alcance de este documento.

CUADRO 9

UNA COMPARACIÓN DE TRATADOS DE COMERCIO

AdA UE-Chile	AdA UE-México
<p>Acuerdo de Asociación Comercial entre Chile y la UE. Entró en vigencia en el 2003 (de manera parcial). Ahora está en completa operación.</p>	<p>Asociación Económica, Armonización Política y Acuerdos de Cooperación entre México y la UE. También llamado Acuerdo Global (AGMUE). Entró en vigencia en el 2000.</p>
<p>Diálogo político: sí</p> <p>Incluidos aquí pero no en AdA mexicano: Seguridad, terrorismo, <i>training</i> y educación</p> <p>Cooperación: sí.</p> <p>Parte integral (áreas, no montos), pero cooperación para el desarrollo (financiamiento) fija hasta el 2013 bajo una estructura diferente.</p>	<p>Diálogo político: sí</p> <p>Incluidos aquí pero no en AdA chileno: Tráfico de drogas, lavado de dinero, refugiados, salud, asuntos sociales, pobreza y servicios financieros</p> <p>Cooperación: sí.</p> <p>Parte integral (áreas, no montos), pero cooperación para el desarrollo (financiamiento) fija hasta el 2013 bajo una estructura diferente.</p>
<p>Lista: positiva.</p> <p>Disciplina Comercial: sí, todas las normas de acuerdo con la OMC.</p> <p>Eliminación de Tarifas: Asimetría Chile: 0, 5, 7 y 10 años UE: 0, 3, 4, 7 y 10 años</p>	<p>Lista: negativa.</p> <p>Disciplina Comercial: sí, todas las normas de acuerdo con la OMC.</p> <p>Eliminación de Tarifas: Asimetría UE: en 3 años a partir de 2003. México: 3 etapas desde 2007, según la Agenda de Eliminación de Tarifas de México.</p>
<p>Cuotas para carnes rojas (1,000 tons.), carne blanca (7,250 tons), cerdo (3,500 tons), cordero (2,000 tons) y productos lácteos. Productos más favorecidos: Manzanas y uvas en eliminación inmediata de tarifas</p> <p>Productos sensibles con salvaguarda de impuestos (productos lácteos).</p>	<p>95% de los productos agrícolas exportados desde México a la UE reciben acceso preferencial (excepciones: productos sensibles como cereales, lácteos, carnes, azúcares, chocolates y frutas temperadas)</p> <p>86% de productos agroindustriales de México entran a la UE libres de impuesto en el 2003.</p>
<p>Liberalización de servicios por ambos lados.</p> <p>Un tratado de libre comercio completo en servicios ha sido incluido en el Acuerdo de Asociación que aplicará a compras públicas de mercados, así como liberalización de las inversiones.</p>	<p>Liberalización de servicios por ambos lados.</p> <p>La UE ganó el 95% de desregularización de bienes y servicios, así como paridad con las inclusiones en áreas como inversión, compras públicas, facilidades comerciales y reglas para la competencia. Fue más allá que la OMC al incluir los asuntos de Singapur.</p>

Elementos	EPA UE-CARIFORUM	EBA UE-LDC
General	EPA negociado y firmado entre la UE y países del Caribe pertenecientes a CARICOM. EPA similares están en proceso de negociación entre la UE y bloques regionales de un total 79 países de ACP.	Marco de "Todo Menos Armas" de acuerdo con la SGP de la UE bajo la estructura que es solo accesible para 49 Países Menos Desarrollados (LDC), según definición de las Naciones Unidas. En efecto desde el 2001.
El "Plus": Diálogo político y cooperación	Diálogo político: sí Diálogo político mejorado, incluido en el marco multilateral en áreas de interés común. Órgano regional como socio de negociación. Cooperación: sí. Cuotas para cooperación establecidas por país bajo la estructura de UE-ACP. El EPA será una estructura nueva para discutir cooperación para el desarrollo: parte integral a ser negociada entre cada bloque regional/país.	Diálogo político: sí Igual que en EPA. Cooperación: sí. Igual que en EPA, típicamente con financiamientos más altos (países prioritarios).
TLC General	Lista: negativa. Disciplina Comercial: sí, todas las normas de acuerdo con la OMC. Eliminación de Tarifas: Asimetría UE: Liberalizando todas las importaciones elegibles de CARIFORUM desde el 1° de enero del 2008 (arroz y azúcar con transición). CARIFORUM: en 15 años (no sensibles) y hasta 25 años (sensibles).	Lista: no aplica, es unilateral. Disciplina Comercial: no, solamente reglas de origen. Eliminación de Tarifas: Asimetría UE: De inmediato desde el 2001. LDC: No es una condición.
TLC Agricultura	Extensión de acuerdos de Cotonou: 85% de productos agrícolas y agroindustriales de ACP son libres de cuotas e impuestos en el mercado de la UE.	Todos los bienes agrícolas, solo son excepciones arroz, azúcar y bananas, donde las cuotas se han comenzado a eliminar gradualmente.
TLC Servicios	Liberalización de servicios por ambos lados. En servicios, la UE se ha comprometido con la liberalización en el 94% de los sectores. Las figuras correspondientes de CARIFORUM LDCs y MDCs son 65 y 75% respectivamente, por tanto se pudo excluir un gran número de sectores de servicios que incluyen sensibles.	Liberalización de servicios solamente por la UE. Mercado de la UE abierto para servicios de socios de los países menos desarrollados. No liberalización de servicios por parte de los países menos desarrollados, pedido por la UE.

En general, los acuerdos son parecidos. Con el cambio de las condiciones de los EPA, según las reglas de la OMC, estos tratados se parecen más a los AdA chileno y mexicano. Por eso, las negociaciones entre los países ACP y la UE son complicadas: ahora están negociando el mismo acceso pero con reciprocidad. Los países bajo EBA no tienen este “problema” de tener que abrir sus mercados a cambio.

Los tratados de la UE típicamente incluyen diálogo político y cooperación. El primero trata de democracia, derechos humanos, seguridad jurídica, paz y seguridad internacional, pero puede variar según las necesidades del país, como muestran los AdA chileno y mexicano. El segundo es regulado bajo otra estructura dentro de la UE hasta el 2013, pero los acuerdos pueden ser un mecanismo de negociación de las áreas de cooperación, no tanto de los montos.

En términos del TLC, los acuerdos se parecen en el hecho de que la eliminación de aranceles ocurre de manera asimétrica y que la UE trata de usar las condiciones de la OMC como guía. Es decir, en cuanto a disciplina comercial, los acuerdos se parecen también: típicamente incluyen reglas de origen, salvaguardas multilaterales y bilaterales, medidas *anti-doping* y compensatorias, todas las provisiones en impuestos y recargos a importaciones y exportaciones, barreras no arancelarias y cooperación administrativa en asuntos aduanales.

Las diferencias se encuentran en las condiciones del acceso al mercado de la UE. Es interesante destacar aquí que el AdA con Chile es el único caso que usa una lista positiva, que determina cuáles productos están incluidos en el acuerdo. Los demás usan listas negativas, que, por defecto, incluyen todos los productos, menos aquellos explícitamente excluidos.

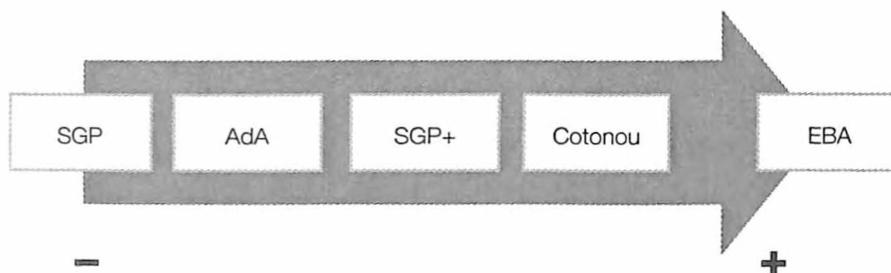
Es evidente que el acceso al mercado a la UE bajo las mejores condiciones es el ofrecido por la iniciativa de “Todo Menos Armas”, bajo el SGP. Este abre unilateralmente el mercado de la UE, sin requerimientos de reciprocidad. No encierra la liberalización de servicios por parte del país socio. El “problema”: es accesible solo para los países clasificados como los menos desarrollados, según criterios de la ONU. Esto deja a un gran número de países fuera.

La siguiente mejor opción son las condiciones ofrecidas bajo el acuerdo de Cotonou, el cual forma la base para EPA compatible con la OMC, que la UE negocia con regiones/países de ACP. Los EPA no cambian mucho en términos de acceso al mercado de la UE y solo mejoran el acceso que tenían los países bajo Cotonou, pero debido a que incluyen reciprocidad, estos se clasifican como considerablemente menos favorables y se parecen más a los AdA. Los países de ACP que tienen estatus como LDC políticamente forman parte de la región de ACP, pero acceden al mercado de la UE bajo términos de EBA; el control se ejerce por medio de estrictas regulaciones de reglas de origen.

El tercero en la línea, y comparable con los términos de Cotonou, es el acuerdo del SGP Plus; esto es, bajo ciertas condiciones, accesible solo para 15 países que han firmado 27 convenciones internacionales sobre derechos humanos y laborales, protección ambiental, lucha contra las drogas y buena gobernanza. El SGP Plus otorga beneficios considerables en términos de acceso. Este cubre todos los productos industriales (excepto armas) incluidos en los acuerdos generales y clasificados como sensible (en productos no sensibles no aplican preferencias adicionales).

Estos también cubren algunos productos agrícolas, los cuales se incluyen en los acuerdos generales y están clasificados como sensibles, así como algunos productos agrícolas que no están cubiertos por los acuerdos generales. Estos acuerdos no implican la liberalización recíproca por parte del país socio. Centroamérica forma parte de este grupo.

FIGURA 2
ACUERDOS COMERCIALES COMPARADOS



Luego vienen los acuerdos comerciales bilaterales, como el AdA entre Chile y la UE, y entre México y la UE. Estos proveen un acceso considerable a la UE, pero no tanto como los acuerdos antes mencionados. La gran diferencia no está en el acceso al mercado europeo, sino en el acceso que tienen los europeos a su mercado. Además, estos acuerdos típicamente exigen más y más rápida reciprocidad que otros, aunque la eliminación de aranceles normalmente se establece de manera asimétrica.

Entonces, ¿Centroamérica y la Unión Europea?

Formalmente, la posición de la región centroamericana en la negociación es la de alcanzar el mismo trato que recibe el grupo de países menos desarrollados, es decir un acuerdo como EBA. La UE no va a acceder y no podrá hacerlo bajo una base normal de reciprocidad, así que Centroamérica deberá abrirse a los productos y servicios de la UE.

Actualmente, Centroamérica tiene un acceso relativamente favorable al mercado de la UE, bajo la estructura del SGP Plus, y procurará, al menos hasta el último momento, mantener este nivel de acceso en las negociaciones del AdA con la UE. Esto significa que la UE tendrá que ofrecer los mismos términos bajo el SGP Plus. La UE lo hará, dada su importancia en servicios, inversión y compras públicas, ciertamente exigiendo la apertura, especialmente de estos sectores.

Es claro además que la UE no aceptará menos de lo que fue negociado en el CAFTA-RD. De hecho, dada la experiencia de México, es muy probable que se tome como base el CAFTA-RD, y que se hagan expansiones, incluyendo los temas de Singapur (i.e. protección de la inversión, políticas de competencia, transparencia en las compras del gobierno y facilitación comercial).

Centroamérica tiene ante sí un reto difícil. Europa es un socio comercial importante, y hasta el momento el istmo ha recibido condiciones muy favorables para comerciar. No obstante, es poco probable que la región de Centroamérica pueda negociar los mismos términos bajo el SGP Plus o el EBA, esto por tres razones.

Primero, el poder de negociación de Centroamérica no es muy fuerte. Como se ha visto, la región representa una muy pequeña parte de la economía de la UE, mientras que los intereses del istmo son mucho más obvios en términos económicos. Con esto dicho, Centroamérica representa un mercado de servicios interesante para la UE. Ya existe una gran cantidad de inversión extranjera europea en la región, especialmente en el tema de telecomunicaciones y energía. Una de las principales metas para la UE es la de equiparar las condiciones de estas empresas con las que tienen las estadounidenses en el marco del CAFTA-RD.

Segundo, la UE exigirá reciprocidad, especialmente con el propósito de abrir los mercados del sector de servicios. La UE es bastante explícita en estas prioridades y exigirá la apertura de este sector, aunque tal vez no de manera inmediata. Este es un paso atrás para Centroamérica, en comparación con las concesiones unilaterales que se han presentado bajo el SPG Plus.

Tercero, negociar un AdA con Centroamérica en estos términos pondrá a la UE en un aprieto. Como tal, Centroamérica no significa una amenaza económica para la UE, y esta, por tanto, no tendrá problemas en ofrecer las mismas condiciones que brindan el SGP Plus o el EBA. Sin embargo, la UE todavía está en proceso de negociación de AdA con MERCOSUR, el cual se encuentra suspendido en este momento. Este grupo regional contiene dos jugadores que de hecho significan una amenaza para la economía de la UE: Brasil y Argentina. Si la UE tuviera que negociar las mismas condiciones que el SGP Plus o el EBA, habría una gran presión por parte de los países suramericanos para obtener las mismas condiciones. Y la UE tendría poca autoridad política para negociar un AdA diferente a lo largo del continente, ya que es común utilizar el último TLC negociado como base para el siguiente. Especialmente en términos de azúcar y bioenergía, productos lácteos y carne, estas enormes economías podrían causar serias perturbaciones en la UE, y la UE no estaría dispuesta a ofrecer a estos países las mismas condiciones de acceso que tienen los países menos desarrollados.

Las negociaciones están en camino, pero algunos retos se mantienen para los países centroamericanos en términos de integración política y en la formación de una agenda común de negociación. Pero sobre todo, asegurar que el AdA signifique un paso hacia delante en lugar de uno hacia

atrás en términos de acceso al mercado probará ser un reto. Puede ser posible, como en el caso con Estados Unidos y el CAFTA-RD, que las condiciones de acceso a la UE sean similares a las que existen bajo los tratados vigentes, pero que estas condiciones se den a mayores costos de apertura a la UE. Fuera de Costa Rica, en buena medida toda la región ha estado abierta a la inversión extranjera, con un fuerte aumento en lo que respecta a precios y descenso de cobertura en servicios públicos. El AdA vendría a profundizar esto, así como las posibles consecuencias positivas y negativas que esto encierre.

Bibliografía

- APRODEV. (2008). *Acuerdos Comerciales: ¿Qué ocurre en otras regiones?* Hoja informativa sobre las relaciones entre la UE y Centroamérica. Programa de Incidencia en la Unión Europea para América Central. Association of World Council of Churches related Development Organisations in Europe. Número 15, Setiembre.
- CEPAL. (2006). *Estudio económico de América Latina y el Caribe 2005-2006. Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL)*. Julio, Santiago de Chile.
- CIFCA. (2007). *Posibles sectores perdedores en la Región Centroamericana y Panamá, de las negociaciones de un Acuerdo de Asociación con la Unión Europea (AdA)*, Oxfam Internacional y la Coalición Flamenca para la Cooperación Norte Sur.
- Comisión Europea. (2008a). *Comisión Europea Sitio web: <http://ec.europa.eu/>*, especialmente las secciones de comercio y cooperación (consultado varios veces entre 14-2-2008 y 15-4-2008).
- Comisión Europea. (2008b). *Europe in figures: Eurostat yearbook 2008*. Eurostat. Office for Official Publications of the European Communities. Luxemburgo.

- Comisión Europea. (2007). *Global Europe competing in the world: A Contribution to the EU's Growth and Jobs Strategy*. Bruselas: Comisión Europea.
- Comisión Europea. (2005). *A stronger partnership between the European Union and Latin America: Communication from the Commission to the Council and the European Parliament*. Bruselas: Comisión Europea.
- Comisión Europea. (2003). *Generalised System of Preferences: User's Guide to the European Union's Scheme of Generalised Tariff Preferences*. Consultado en: <http://ec.europa.eu/tradelissues/global/gsp/gspguide.htm> (consultado 14-02-2008).
- Consejo de la Unión Europea. (2006). "II. UE – Central American Summit" - Joint Communiqué. May, Vienna.
- European Centre for Development Policy Management. ACP-EU-Trade portal, www.acp-eu-trade-org (consultado en varias ocasiones entre 2-2-2008 y 22-2-2008).
- European Centre for Development Policy Management. (2008). *EPA Negotiations: Where do we stand?* Enero, Maastricht.
- European Centre for Development Policy Management. (2006-2008). *Trade Negotiations Insight*. ECDPM, ODI, ICTSD. Varias ediciones, consultado en: www.ecdpm.org.
- García, J.C. (2007). *Las relaciones comerciales entre Centroamérica y la Unión Europea*. Caracas: Secretaría de Integración Económica Centroamericana.
- Ibero Dolla, Marta. (2007). "European Union-Central America relations: Reflections on the human rights implications of a future Association Agreement". En: *Central American Women's Network, AGENDA: Gender and Trade in Central America*, Abril.
- ICTSD. (2008). UE-CARIFORO firman primer Acuerdo de Asociación Económica. International Centre for Trade and Sustainable Development, Puentes Quincenal, Volumen 5, Número 19. Octubre, Geneva.

International Centre for Trade and Sustainable Development (ICTSD), <http://www.ictsd.org/weekly/05-06-29/story4.htm> (consultado 14-2-2008).

León, A.; Ramírez A. y Dinarte, R. (2007). *El sector agrícola centroamericano de cara al Acuerdo de Asociación con la Unión U Europea: posibles escenarios*. Comisión de Estudios Políticos Alternativos (CEPA), Octubre.

Pacheco, A. (2007). *El estado actual de las relaciones comerciales con la Unión U Europea*. SICE. Consultado en: http://www.sice.oas.org/TPD/CACM_EU/studies/EstadoActual_s.pdf.

Segovia, A. (2004). “Centroamérica después del café: el fin del modelo agroexportador tradicional y el surgimiento de un nuevo modelo”. En: *Revista Centroamericana de Ciencias Sociales*, N.o 2, Vol. 1, diciembre.

SICE, sitio *web*: http://www.sice.oas.org/TPD/CACM_EU/CACM_EU_e.ASP (consultado varias ocasiones entre 2-2-2008 y 22-2-2008).

Spoor, M. y Voorend, K. (2007). Azië. China en de Wereldeconomie. *Economische en Statistische Berichten*, Año 92, Julio.

Voorend, K. (2005). *The ACP and the Sweet UE Stronghold. The Value of the Sugar Protocol*. Tesis de Maestría, Universidad de Maastricht. Disponible en: <http://www.acp-UE-trade.org/library> (digite en autor: “Voorend”).

**Este libro se terminó de imprimir
en Lara Segura & Asoc.
(506) 2256-1664
en junio de 2011.
O.P.: 3036**

IG 786

El presente libro incluye una colección de artículos relacionados con la negociación del Acuerdo de Asociación entre la Unión Europea y Centroamérica. Dichos artículos son el resultado del seminario titulado *Relaciones Unión Europea-Centroamérica, en el marco de las negociaciones de un Acuerdo de Asociación*. Este seminario contempló seis paneles y lo organizó el Instituto de Investigaciones Sociales de la Universidad de Costa Rica entre febrero y abril del 2008. Este libro se ha organizado en cinco ejes temáticos: 1. Balance general de la economía global en tiempos de crisis, 2. Relaciones Centroamérica-Unión Europea: una perspectiva histórica y comparativa, 3. Actuales políticas europeas, 4. Posición de los actores sociales de cara a la negociación y 5. Posibles escenarios e impactos. En su conjunto, los artículos presentan el contexto general en el cual fue negociado el acuerdo y da elementos para considerar los impactos que este podría tener en diferentes sectores de las sociedades centroamericanas.

ISBN 978-9968-46-278-5



9 789968 462785

Autonomía
Universitaria
Condición de un pueblo libre

SERIE INSTITUTO DE INVESTIGACIONES SOCIALES