

estudios y perspectivas

112

El Acuerdo de Asociación Económica entre Centroamérica y la Unión Europea: viabilidad, avances y perspectivas

Héctor Mata

Martha Cordero



Sede Subregional de la CEPAL en México

México, D. F., octubre de 2009

Este documento fue preparado por Héctor Mata y Martha Cordero, funcionarios de la Unidad de Comercio Internacional e Industria de la Sede Subregional de la CEPAL en México.

Las opiniones expresadas en este documento son de exclusiva responsabilidad de los autores y pueden no coincidir con las de la Organización.

Publicación de las Naciones Unidas

ISSN versión impresa 1680-8800 ISSN versión electrónica 1684-0364

ISBN: 978-92-1-323340-5

LC/L.3110-P

LC/MEX/L.926

N° de venta: S.09.II.G.90

Copyright © Naciones Unidas, octubre de 2009. Todos los derechos reservados

Impreso en Naciones Unidas, México, D. F.

La autorización para reproducir total o parcialmente esta obra debe solicitarse al Secretario de la Junta de Publicaciones, Sede de las Naciones Unidas, Nueva York, N. Y. 10017, Estados Unidos. Los Estados miembros y sus instituciones gubernamentales pueden reproducir esta obra sin autorización previa. Sólo se les solicita que mencionen la fuente e informen a las Naciones Unidas de tal reproducción.

Índice

Resumen	5
Introducción	7
I. La política de desarrollo de la Unión Europea	9
1. La política europea de desarrollo hasta el año 2000	9
2. El Acuerdo de Cotonou	10
3. El Consenso Europeo sobre Desarrollo de 2005	11
4. El pilar de la cooperación.....	11
5. El pilar del diálogo político.....	11
6. El pilar del comercio	12
II. Centroamérica: integración e inserción en la economía mundial	13
1. Avances y retos del proceso de integración	13
2. Apertura e inserción en la economía global	15
III. La relación birregional Centroamérica-Unión Europea	19
1. Régimen preferencial	19
2. El intercambio comercial entre el Istmo Centroamericano y la Unión Europea.....	21
3. Flujos de inversión extranjera	24
4. La cooperación europea en Centroamérica	24
IV. Las negociaciones para el Acuerdo de Asociación Centroamérica-Unión Europea	27
1. Pilar de cooperación	28
2. Pilar de diálogo político	28
3. Pilar de comercio.....	29

V.	El Acuerdo de Asociación Centroamérica-Unión Europea en perspectiva	31
1.	Importancia del Acuerdo de Asociación para la Unión Europea	32
2.	Importancia del Acuerdo de Asociación para Centroamérica.....	33
VI.	Los retos del Acuerdo de Asociación Centroamérica-Unión Europea	35
VII.	Comentarios finales.....	39
	Bibliografía	43
	Serie Estudios y perspectivas, México: números publicados	45

Índice de cuadros

Cuadro 1	Centroamérica: Tratados de libre comercio	16
Cuadro 2	Centroamérica: Grado de aprovechamiento del SGP, 2005.....	20
Cuadro 3	Istmo Centroamericano: Matriz de competitividad de sus 15 principales productos de exportación a la Unión Europea, 1990-2006.....	23

Índice de gráficos

Gráfico 1	Unión Europea: Intercambio comercial con el Istmo Centroamericano, 1990-2006	21
Gráfico 2	Istmo Centroamericano: Matriz de competitividad de sus 15 principales productos de exportación a la Unión Europea, 1990-2006.....	22
Gráfico 3	Istmo Centroamericano: Comercio bilateral con la Unión Europea, 2006	24
Gráfico 4	Istmo Centroamericano: Flujos de IED, 2000-2007	25

Resumen

El acuerdo de asociación que se negocia actualmente entre la Unión Europea (UE) y los cinco países miembros del Mercado Común Centroamericano (MCCA) abre nuevas perspectivas al proceso de inserción de Centroamérica al mercado mundial y a la recién reformulada estrategia de Europa frente al mundo en desarrollo.

El acuerdo incluye un tratado de libre comercio (TLC) y se establece en otros dos “pilares” para la relación futura entre las dos regiones: la cooperación y el diálogo políticos. En el componente comercial, los principales puntos centrales a negociar se relacionan con el acceso al mercado europeo de mercancías centroamericanas “sensibles”, como el banano, el azúcar y los productos cárnicos. El “pilar” de cooperación se centra en el apoyo al proceso de integración de los países del Istmo Centroamericano. El de diálogo político busca generar acuerdos básicos en materias como multilateralismo, democracia y derechos humanos, entre otros.

Se espera que la firma del acuerdo se concrete en el primer semestre de 2010.

Introducción

Las negociaciones que actualmente se llevan a cabo entre Centroamérica y la Unión Europea (UE)¹ para establecer un acuerdo de asociación que incluya un tratado de libre comercio han generado importantes expectativas. Se trata de un acuerdo Norte-Sur entre un grupo de pequeños países en desarrollo y el bloque supranacional más importante de países desarrollados.

El Acuerdo de Asociación entre Centroamérica y la Unión Europea (AACUE) es una iniciativa surgida de las reuniones cumbre de jefes de estado y de gobierno de América Latina y la Unión Europea celebradas cada dos años desde 1999. El primer planteamiento se realizó durante la Cumbre de Río (1999), en donde se sentaron las bases para avanzar hacia esquemas de cooperación entre la UE y cada uno de los bloques de integración de América Latina: el MERCOSUR, la Comunidad Andina y el Mercado Común Centroamericano (MCCA). En las sucesivas cumbres, Madrid (2002), Guadalajara (2004) y Viena (2006), el proyecto con Centroamérica tomó forma hasta que en abril de 2007 el Consejo Europeo aprobara las directrices de negociación. La primera ronda de negociaciones se llevó a cabo en octubre de ese año y se prevé que el AACUE pueda firmarse en el primer semestre de 2010.

El propósito de este trabajo es centrar al AACUE en la doble perspectiva del esfuerzo que realiza Centroamérica para insertarse cabalmente en la economía mundial y lograr una integración regional más completa, en el contexto de la transición que experimenta la política

¹ Alemania, Austria, Bélgica, Bulgaria, Chipre, Dinamarca, Eslovaquia, Eslovenia, España, Estonia, Finlandia, Francia, Grecia, Hungría, Irlanda, Italia, Letonia, Lituania, Luxemburgo, Malta, Países Bajos, Polonia, Portugal, Reino Unido, República Checa, Rumania y Suecia.

europea hacia el mundo en desarrollo, que ha dejado atrás el enfoque cargado de herencias coloniales y tintes discriminatorios, para adoptar una estrategia centrada en el abatimiento de la pobreza a nivel mundial con una visión multilateral no discriminatoria.

Para Centroamérica, un acuerdo con Europa fortalecería la inserción eficiente a las corrientes mundiales de comercio, después de los avances logrados en sus tratados comerciales con Estados Unidos, República Dominicana, Canadá y México, entre otros. La apertura hacia el mercado europeo genera nuevas vías para integrarse a cadenas productivas, cuyo mercado es el mundo mediante una perspectiva multilateral y global, frente al enfoque limitado de bloques o zonas de influencia.

Un aspecto específico de gran interés es el propósito de la UE de apoyar y otorgar recursos al proceso de integración centroamericana en todas sus instancias. Este propósito ya ha comenzado a instrumentarse en diversos proyectos conjuntos, cuya importancia puede crecer una vez culminada la negociación del AACUE.

Para la Unión Europea el mercado centroamericano es sin duda un mercado pequeño que no representa una diferencia de peso en el conjunto de sus relaciones comerciales con el exterior. No obstante, más allá de lo comercial, Centroamérica ha tenido y tiene importancia en la posición geopolítica de la UE y en el fortalecimiento de sus alianzas estratégicas en torno a posiciones y principios sostenidos en los distintos foros multilaterales. También ha tenido la oportunidad de participar con éxito en la solución de conflictos internos e internacionales y desea mantenerla para consolidar la paz y el impulso al desarrollo sostenible. Asimismo, como Centroamérica es una zona altamente vulnerable a distintos tipos de fenómenos naturales, la participación de la Unión Europea ha sido y sigue siendo de gran valor e importancia para atender a la población afectada por desastres y desarrollar una estructura de prevención y protección ante estos fenómenos.

Incluso en términos comerciales y económicos, para la UE el acuerdo con Centroamérica se presenta como una oportunidad para aplicar su nueva visión sobre el impulso al desarrollo y el abatimiento de la pobreza, en un acuerdo intrarregional. En particular, puede ser un punto de referencia importante para implementar una nueva política hacia todos los países exportadores de productos tropicales.

En resumen, en este trabajo se busca mostrar la importancia de concluir un acuerdo de asociación que tenga la fuerza y el apoyo suficientes para explotar las potencialidades de la relación birregional, más allá de lo que un análisis estático de las actuales relaciones entre Centroamérica y Europa pudiera sugerir a primera vista.

El trabajo se divide en seis partes, además de las conclusiones finales. En el capítulo I se abordan y comparan las diferentes políticas de cooperación que la Unión Europea ha implementado durante las décadas de los sesenta y setenta, y las actuales. En el capítulo II se describen los avances y retos de los procesos de integración centroamericano, junto con su nueva política de apertura internacional. En el capítulo III se estudian las relaciones de cooperación, comerciales y de inversión entre ambas partes, y en el capítulo IV se abordan los tres pilares de la negociación: cooperación, político y comercial. En el capítulo quinto se analiza la importancia de este acuerdo para Europa y para Centroamérica, y en el sexto se abordan las principales incertidumbres y retos que las regiones deberán afrontar para la consecución de los objetivos planteados. Finalmente, en las conclusiones se ofrecen algunas perspectivas para la firma e implementación del acuerdo, de cara al contexto mundial actual, especialmente en lo que se refiere a la crisis económica internacional.

I. La política de desarrollo de la Unión Europea

1. La política europea de desarrollo hasta el año 2000

Los compromisos adquiridos con el grupo de excolonias conocido como APC (naciones de Asia, Pacífico y Caribe) influyeron fuertemente en la década de los noventa. Su origen se remonta a las Convenciones de Yaoundé (1963 y 1970) firmadas entre la entonces Comunidad Europea y 19 excolonias africanas que recientemente se habían independizado de Europa. A éstas les siguieron las cuatro convenciones de Lomé, vigentes desde 1975 hasta el año 2000, con un número siempre creciente de excolonias del APC².

El enfoque de estos acuerdos establecía generosas concesiones unilaterales a los países beneficiarios, al resaltar las comerciales, con una entrada de las exportaciones a los mercados europeos libre de aranceles y, en la mayoría de los casos, también de restricciones cuantitativas. Asimismo, fincaba mecanismos de compensación económica por deterioro de preferencias, caídas de precios u otros hechos desfavorables para las contrapartes más débiles.

La Organización Mundial de Comercio (OMC) criticó e impugnó esta política, en el sentido de que los esquemas comerciales de la UE con

² En realidad fueron cinco convenciones si se toma en cuenta la revisión de la cuarta en 1995. Actualmente el APC agrupa a 79 naciones con una población total cercana a 790 millones de habitantes.

los países del APC son incompatibles con los principios y los compromisos del comercio multilateral. De particular importancia han sido los sucesivos fallos de la OMC en contra del régimen de importación de banano, que impone aranceles más altos a los países no pertenecientes al APC. Como en el caso del azúcar y el café, los principales perjudicados con esta política han sido algunos países centroamericanos y sudamericanos como Costa Rica, Ecuador y Colombia.

Más allá de las disputas legales, existe un amplio consenso de que esta política europea a favor de los países del APC no ha producido los resultados esperados. En palabras del comisionado comercial de la UE, Peter Mandelson, "...los anticuados regímenes de preferencias entre Europa y los países en desarrollo no han aportado una vía para salir del subdesarrollo. Si algo han hecho es reforzar una dependencia dañina con respecto de un limitado número de productos tropicales, frecuentemente al gusto de sus antiguos patrones coloniales"³.

Se ha señalado asimismo que a pesar de tener una larga relación con la UE, con objeto de impulsar las exportaciones y estimular el crecimiento y la inversión, los miembros de la APC aún encuentran grandes dificultades para integrarse a la economía mundial y han tenido un pobre desempeño exportador en comparación con otros países en desarrollo (Manzini, 2005). Como consecuencia, su participación en las exportaciones mundiales descendió de 3,4% en 1976 a 1,9% en el año 2000, mientras que su peso en las exportaciones de los países en desarrollo se desplomó de 13,3% en 1976 a 3,7% en el mismo año (McQueen y otros, 1997).

2. El Acuerdo de Cotonou

El Acuerdo de Cotonou firmado en junio de 2000 establece un nuevo marco para las relaciones económicas entre la UE y los países del APC, además de comenzar a definir las características de lo que será la nueva política del bloque europeo hacia el mundo en desarrollo.

El nuevo acuerdo abandona la unilateralidad de las concesiones comerciales y exige diversos grados de reciprocidad en función del nivel de ingreso y grado de desarrollo de las contrapartes. Apoya la conformación de grupos de integración regional como paso intermedio para acceder al sistema mundial de comercio. Para ello su vigencia se extiende a 20 años, en contraste con los períodos quinquenales de las convenciones de Lomé. Se supone que este largo lapso de adaptación facilitará una integración "suave y gradual" de los países del APC en la economía mundial.

En el ámbito comercial y económico, la parte operativa del Acuerdo de Cotonou se instrumenta mediante los denominados Acuerdos de Asociación Económica (EPA, por sus siglas en inglés). Con la intención de dividir el conjunto de países del APC en seis grupos regionales y establecer con ellos EPA vigentes durante cinco años, los EPA diseñados por la UE permitirán eliminar paulatinamente las barreras comerciales entre los miembros de cada grupo subregional y hacia la propia UE. En principio, los EPA mantendrán los objetivos de asimetría y flexibilidad para favorecer a las naciones más débiles.

El proyecto ha tropezado con una fuerte oposición por parte de los países del APC, por lo que el único EPA que se ha podido firmar es con el Foro del Caribe del Grupo de los Estados de África, del Caribe y del Pacífico (CARIFORUM, por sus siglas en inglés)⁴ en noviembre de 2008. En otras zonas sólo se ha podido avanzar hasta la firma de acuerdos transitorios y parciales con países aislados que no representan una potencial zona de integración subregional. Los principales puntos de rechazo se refieren al objetivo de alcanzar una plena compatibilidad con la OMC y al deterioro de preferencias, principalmente en el caso de algunos productos sensibles como el azúcar, el café y el banano.

³ Véase <www.europa.eu>, 10 de marzo de 2008.

⁴ El CARIFORUM es un espacio de diálogo político creado en 1992 con el propósito de coordinar la ayuda financiera proveniente de la Unión Europea a los países caribeños signatarios de las Convenciones de Lomé.

3. El Consenso Europeo sobre Desarrollo de 2005

El Consenso Europeo sobre Desarrollo, aprobado por el Consejo Europeo en noviembre de 2005, amplía y sistematiza la nueva política de la Unión hacia el mundo en desarrollo, esbozada en el Acuerdo de Cotonou. En ella se establece como el “objetivo principal y central⁵ de la cooperación de la Unión Europea para el desarrollo, la erradicación de la pobreza, en el contexto de un desarrollo sustentable e incluyendo la consecución de los Objetivos de Desarrollo del Milenio⁶”. El documento enfatiza el fortalecimiento de la dimensión social de la globalización, para lograr una “globalización más equitativa”, que conduzca a un mundo más estable y más justo.

Estos objetivos se perseguirán mediante tres “pilares” (a semejanza de los tres pilares constitutivos de la Unión Europea)⁷: la cooperación, el diálogo político y el comercio.

4. El pilar de la cooperación

La UE se ha convertido en el principal donante de ayuda oficial para el desarrollo (ODA, por sus siglas en inglés), con poco más de 50% del total mundial. Su objetivo es canalizar por esta vía 0,56% del ingreso nacional comunitario para 2010 y 0,7% para 2015. De acuerdo con sus estimaciones, los recursos de cooperación para 2010 ascenderían a unos 66,000 millones de euros. Sin embargo, la efectividad de la ayuda es una de las principales preocupaciones, de acuerdo con la Declaración de París de 2005.

El postulado de efectividad implica un esfuerzo de coherencia entre todas las políticas relacionadas con los países en desarrollo, particularmente las de comercio, agricultura, pesca y migración. Además requiere de un estrecho alineamiento con las políticas y prioridades nacionales de los países receptores de la ayuda en lo que se denomina el “principio de propiedad nacional” de la estrategia de desarrollo. Finalmente, el Consenso hace un llamado a generalizar la aplicación de mejores prácticas, evitando el uso de recursos “atados”, descentralizando la ejecución de los programas y apoyando los esfuerzos nacionales de control, rendición de cuentas y lucha contra la corrupción.

En la búsqueda de la efectividad, la UE promueve el tránsito de un enfoque de proyecto —que muchas veces implica la creación de unidades administrativas paralelas y adicionales a las existentes en el país— hacia otras modalidades de canalización de la ayuda, como pueden ser los apoyos a programas sectoriales y, en especial, los recursos canalizados al presupuesto gubernamental del país receptor en sectores determinados. Esta modalidad asegura el alineamiento con las políticas nacionales y una mayor eficiencia de costos, ya que opera mediante los mecanismos nacionales de ejercicio del gasto, control y evaluación. En algunos casos se acude al apoyo presupuestal a nivel general o macroeconómico, o su equivalente, la reducción de deuda pública.

5. El pilar del diálogo político

El diálogo político apareció a lo largo de la relación con el grupo de países del APC como resultado de las múltiples intervenciones de la Comunidad Europea en los frecuentes conflictos internos e internacionales de sus antiguas colonias. De esta relación se conformó un acervo de valores ratificado en el Consenso de 2005 como una dimensión preventiva de la política de la UE hacia los países en desarrollo, en busca de la estabilidad democrática de éstos y de una alianza política para hacer valer algunos principios en los foros internacionales. Entre éstos y frente a otras potencias mundiales, resalta

⁵ “Overarching” en inglés.

⁶ The European Consensus on Development, pág. 4, sitio Internet de la UE.

⁷ Los tres “Pilares” de la UE son el pilar comunitario, el de la política exterior y de seguridad común y el correspondiente a la cooperación policial y judicial en materia penal.

la defensa de lo que la UE denomina un “multilateralismo efectivo”, estrechamente ligado al fortalecimiento del Sistema de Naciones Unidas.

6. El pilar del comercio

En primer lugar, cabe destacar que en la parte comercial, el Consenso no hace mención explícita de la relación privilegiada entre la Unión Europea y los países del APC, sino que establece lineamientos de corte multilateral para guiar sus relaciones comerciales con los países en desarrollo con base en parámetros de aplicación general como niveles de ingreso, estructura del comercio exterior, vulnerabilidad a los choques externos, entre otros.

En este contexto se declara la intención de la UE de continuar trabajando a favor de una apertura programada de sus mercados, particularmente en productos de interés para los países en desarrollo, “...de acuerdo con un sistema de comercio internacional abierto, justo, equitativo, basado en reglas y que toma en consideración los intereses y preocupaciones de las naciones más débiles”⁸.

Expresa además el compromiso de abordar los temas delicados de “tratamiento especial y diferenciado” y de erosión de preferencias; promueve un acceso libre de aranceles y cuotas para las exportaciones de los países menos desarrollados (least developed countries o LDC), así como reducir las distorsiones al comercio originadas en los apoyos otorgados al sector agrícola, en el marco de la política agrícola comunitaria.

El impulso a esquemas de integración regional es casi una misión adoptada por la UE. De acuerdo con el Consenso, Europa cuenta con una ventaja comparativa para apoyar a los países que han iniciado esquemas de integración, a fin de que incorporen la dimensión comercial en sus estrategias de desarrollo y formalicen instrumentos ambiciosos de cooperación subregional en los casos en que sea posible.

En este contexto, la UE ha comenzado a negociar esquemas de cooperación con países en desarrollo fuera del grupo del APC. En América latina los primeros proyectos se hicieron con países individuales como México y Chile. A partir de 1999, como se señaló, se ha impulsado el enfoque subregional con el MERCOSUR, la Comunidad Andina (CAN) y el MCCA.

⁸ The European Consensus on Development, pág. 13, sitio Internet de la UE.

II. Centroamérica: integración e inserción en la economía mundial

1. Avances y retos del proceso de integración

Cada una por su lado, Europa y Centroamérica, fueron las primeras áreas del mundo en plantear un proyecto viable de mercado común: el Tratado de Roma (1957) para Europa y el Tratado Multilateral de Libre Comercio e Integración Económica (Tratado de Managua, 1960), para Centroamérica. En consecuencia, estos tratados sentaron las bases de los primeros mercados comunes: el Mercado Común Centroamericano (MCCA) en 1962, con los cinco países que lo conforman en la actualidad, y la Comunidad Económica Europea (CEE) en 1965, con la fusión de las tres⁹ comunidades europeas existentes hasta entonces.

En Centroamérica, los resultados fueron muy positivos hasta fines de la década de los setenta. El comercio intrarregional creció de casi cero en 1962 a 250 millones de dólares en 1970 y a cerca de 1,200 millones en 1980¹⁰. Además de los conflictos internos, entre las dificultades económicas externas que motivaron un desplome de los flujos comerciales y un resurgimiento de las barreras entre los países integrantes del MCCA,

⁹ La Comunidad Europea, la Comunidad Europea de la Energía Atómica (EURATOM) y la Comunidad Europea del Carbón y del Acero (CECA).

¹⁰ Cálculos del Sistema de Información sobre Comercio Exterior (SICE), Organización de los Estados Americanos (OEA).

el comercio intrarregional descendió a menos de 500 millones de dólares en 1987. Así, la crisis de los ochenta se tradujo en una caída significativa de la producción, una gran inestabilidad financiera, un aumento sostenido de la pobreza y la desigualdad y en un deterioro de las condiciones generales de vida de la población centroamericana (Caballeros, 2008).

Además de los conflictos internos, que en tres de los países concluyeron en abiertas confrontaciones armadas, se señalan como otras causas estructurales de esta casi total interrupción del proceso de integración, la concentración de los beneficios del comercio en algunos países y la percepción por parte de los menos favorecidos de una distribución asimétrica de sus beneficios. Esta asimetría y la ausencia de una clara tendencia hacia la convergencia en niveles de bienestar.

A partir de 1986, el gran esfuerzo por pacificar, reconciliar y recuperar una institucionalidad democrática, representado por algunos ejemplos de cooperación internacional como los procesos de Esquipulas, el apoyo del Grupo Contadora y el Diálogo de San José, permitió reactivar la integración del área y una franca recuperación de los flujos comerciales intrarregionales. Todo esto hizo posible que en 1992 se superara el nivel máximo alcanzado en 1980.

No se trató de una simple reactivación. Tal como se expresó en el Plan de Acción Económica para Centroamérica (PAECA), aprobado por los presidentes en la Cumbre de Antigua, Guatemala en 1990, el nuevo impulso estaría dirigido no sólo para aprovechar el espacio económico interno como en los años sesenta y setenta, sino para competir en los mercados extrarregionales y enfrentar con éxito los retos que planteaba el proceso de globalización (Caballeros, 2007). El objetivo de la integración se amplió al pasar de la dimensión del mercado centroamericano a la del mercado mundial, buscando elevar la competitividad y generar empleos de mayor calidad y productos de exportación con mayor valor agregado, en un enfoque que la CEPAL caracterizó después como “regionalismo abierto” (CEPAL, 1994).

Posteriormente, con los protocolos de Tegucigalpa (1991) y Guatemala (1992) se crea el Sistema de Integración Centroamericana (SICA) y se introducen nuevas áreas al proceso de integración como el comercio de servicios y las inversiones. Asimismo, se instituye el Comité Consultivo con la intención de incluir a representantes de la sociedad civil. En 1994 se incorporan formalmente objetivos en materia de manejo sostenible de los recursos naturales, desarrollo político democrático e institucional, desarrollo sociocultural y desarrollo económico sustentable.

Uno de los objetivos del Tratado de Managua de 1960 fue crear la Unión Aduanera Centroamericana (UAC). En marzo de 2002, el plan de acción aprobado por los presidentes de la subregión definió acciones y plazos concretos para avanzar hacia su creación. De los avances sustanciales obtenidos en el proceso de integración y en la viabilidad de una Unión Aduanera (SIECA, 2008a y SIECA, 2008b), se destacan:

a) Reducir restricciones al comercio intrarregional. A noviembre de 2008, la lista de productos incluidos en el anexo “A” del Tratado de Integración (excepciones al libre comercio) incluye sólo seis; dos de restricción común a los cinco países (café sin tostar y azúcar de caña) y cuatro con restricciones bilaterales (café tostado, alcohol etílico, derivados del petróleo y bebidas destiladas).

b) Arancel externo común. A la misma fecha, 95,7% de los rubros arancelarios centroamericanos armonizaba con el arancel externo común.

c) Crear el Código Aduanero Uniforme Centroamericano (CAUCA 2006) y su reglamento, vigentes a partir de agosto de 2008.

d) Incorporar el Reglamento Centroamericano sobre Valoración Aduanera de las Mercancías (2004), al Reglamento del Código Aduanero Uniforme (RECAUCA) en 2008.

e) Régimen de Tránsito Aduanero Internacional Terrestre (2001).

f) Reglamento Centroamericano sobre el Origen de las Mercancías (2006).

g) Reglamento Centroamericano sobre Medidas de Salvaguardia (actualizado en 2007).

h) Reglamento Centroamericano sobre Prácticas Desleales de Comercio (actualizado en 2007).

Un paso importante para establecer un orden jurídico estable y previsible fue la creación en 2003 y la ratificación en 2006 del Mecanismo de Solución de Controversias Comerciales entre Centroamérica.

Finalmente, como paso intermedio para instaurar la Unión Aduanera, se puso en marcha el Plan Piloto de la Aduanas Periféricas Integradas, que incluye la aplicación del Manual Único de Procedimientos Aduaneros aprobado en 2004.

A fin de reforzar los trabajos para concluir el proceso de creación de la UAC y en el marco de las negociaciones con la Unión Europea, en diciembre de 2007 los presidentes de la subregión suscribieron el Convenio Marco para el Establecimiento de la Unión Aduanera Centroamericana, que se encuentra en proceso de ratificación por las legislaturas nacionales.

Sin embargo, los retos para la integración comercial y económica plena de Centroamérica son aún muy importantes. En particular, los avances para culminar la unión aduanera se advierten como insuficientes, principalmente para los negociadores europeos. Como señala Petros Mavromichalis¹¹, miembro del equipo negociador europeo: "Estamos decepcionados de cómo avanza la integración... tampoco se ha ratificado el Tratado sobre Inversión y Comercio de Servicios en Centroamérica, un tratado que trata de armonizar el comercio regional y constituirá un avance considerable en el proceso integrador... Para la UE estas condiciones son necesarias, ya que implican un arancel externo común, servicio aduanero común con procedimientos, sistemas administrativos y pautas uniformes para la movilización del comercio. Igualmente, intercambio de información, reconocimiento mutuo de los registros (alimentos, bebidas, medicamentos, agroinsumos), suscribir acuerdos que regulen el comercio de servicios e inversiones, política externa común ante terceros, armonización de la normativa comercial, compatibilización de los sistemas tributarios... incorporación de los productos del Anexo 'A' al libre comercio..."¹².

Más allá de estas tareas pendientes se debe reconocer el acelerado avance en lo que podría denominarse la "integración real" física y económica de Centroamérica. Este rubro incluye el mejoramiento de la red carretera, la integración de la red eléctrica, los avances de la denominada "autopista de la información", el crecimiento en número y fortaleza de empresas transcenroamericanas, la intensificación de las relaciones comerciales intrarregionales, principalmente en productos manufacturados y en servicios, entre otros. En estos avances ha sido importante la cooperación internacional tanto de la UE como de otras fuentes.

Entre los proyectos considerados que pueden tener un alto impacto en la unificación del espacio económico del Istmo Centroamericano se destacan el rescate del proyecto de la red ferroviaria, la unificación de espacios aéreos, la apertura de la navegación de cabotaje y la liberación de algunos servicios clave, como los transportes y comunicaciones.

Posiblemente, la integración plena de Panamá al proyecto de integración económica sea un elemento crucial en el impacto positivo que puede ejercerse sobre la economía de la subregión. Panamá puede aportar su sólida infraestructura de transportes, comunicaciones y logística comercial, su avanzado sector de servicios financieros y empresariales, y su importante prosperidad actual.

2. Apertura e inserción en la economía global

En congruencia con el nuevo enfoque de la integración, Centroamérica ha desarrollado una actividad intensa en busca de un mejor acceso a sus mercados tradicionales y de incursión a nuevos mercados. En este marco se inscriben, en primer lugar, la adhesión de los cinco países a la OMC y, en segundo, los distintos tratados de libre comercio firmados por los países del área, la mayor parte con carácter bilateral, y en un caso, multilateral.

¹¹ Jefe de la unidad de México y Centroamérica de la Dirección General de Relaciones Exteriores de la UE.

¹² Diario La Prensa, Managua, 2 de octubre de 2008.

CUADRO 1
CENTROAMÉRICA: TRATADOS DE LIBRE COMERCIO

País	Costa Rica	El Salvador	Guatemala	Honduras	Nicaragua
México	Enero 1995	Marzo 2001	Marzo 2001	Junio 2001	Julio 1998
República Dominicana	Marzo 2002	Octubre 2001	Octubre 2001	Diciembre 2001	Septiembre 2002
Panamá	Enero 2009	Abril 2003	E. N	E. N	E. N
Chile	Febrero 2002	Junio 2002	-	-	-
Canadá	Noviembre 2002	E. N	E. N	E. N	E. N
Estados Unidos (DR-CAFTA)	Enero 2009	Diciembre 2004	Marzo 2005	Marzo 2005	Octubre 2005
CARICOM	Noviembre 2005	-	-	-	-
Provincia china de Taiwán	-	Marzo 2008	Julio 2006	Julio 2008	Enero 2008
Colombia	-	E. N	E. N	E. N	-
República Popular China	E. N.	-	-	-	-
Unión Europea	E. N	E. N	E. N	E. N	E. N

Fuente: Elaboración propia con información del Sistema de Información sobre Comercio Exterior, OEA.

Nota: Las fechas corresponden a la entrada en vigencia. En el caso del DR-CAFTA, las fechas son de ratificación por las legislaturas nacionales.

E. N.: En negociación a la fecha de escribir este texto (abril de 2009).

El tratado de aplicación multilateral DR-CAFTA (Tratado de Libre Comercio para la República Dominicana y Centroamérica) es sin duda el suceso de mayor alcance en el proceso de inserción de Centroamérica a los mercados mundiales. Sin embargo, en lo que se refiere al acceso al mercado de los Estados Unidos, no constituye más que una institucionalización, con algún grado de profundización, del esquema de preferencias conocido como Iniciativa para la Cuenca del Caribe. Su principal virtud radica en proporcionar un marco estable a las preferencias comerciales otorgadas por ese país, con un impacto que se espera favorable para las decisiones de inversión.

Por otra parte, el tratado incluye importantes elementos de reciprocidad en materias como apertura comercial, tratamiento de la inversión extranjera y propiedad intelectual, así como en aspectos novedosos en materia de protección del medio ambiente, política laboral y participación de la sociedad civil, entre otros.

Los otros tratados de mayor impacto, cuyos resultados ya se aprecian incluso por ser los de mayor antigüedad, son los acordados con México. En este caso, es indudable que los flujos de comercio en mercancías y servicios y de inversiones se han fortalecido, aunque la amplia brecha comercial ha favorecido a México.

Salvo en el DR-CAFTA, se destaca el carácter bilateral del resto de los tratados. Tanto en su proceso de negociación como en su aplicación, las distintas fechas de firma, de aprobación y de entrada en vigencia, con calendarios diferentes de desgravación, distintas listas de productos sensibles y diferentes cláusulas de salvedad demuestran este carácter. Incluso en el DR-CAFTA, la negociación fue bilateral en algunas cláusulas y en el proceso de desgravación de los diversos productos negociados. En sus negociaciones con la OMC, los países pactaron distintos techos arancelarios y calendarios de

desgravación, que difieren también del Arancel Externo Común y de los estipulados en los diversos tratados bilaterales.

De lo anterior resalta una de las principales limitaciones de la inserción internacional de Centroamérica: la falta de coordinación en los esfuerzos y las acciones de los países individuales, principalmente en la negociación e instrumentación de acuerdos comerciales y de cooperación y complementación económica. Esta situación ha mermado seriamente el alcance, la eficiencia y el impacto de estos tratados en el desarrollo económico de la subregión.

III. La relación birregional Centroamérica-Unión Europea

1. Régimen preferencial

Desde 1971 la Comunidad Europea concede preferencias comerciales de manera autónoma y unilateral a los países en desarrollo, distintas de las concedidas a los integrantes del grupo ACP, mediante su denominado Sistema Generalizado de Preferencias (SGP). Todos los países del Istmo Centroamericano¹³ se benefician de este Sistema.

Cada 10 años la Unión Europea aplaza el SGP. La última prórroga la hizo en 2005, cuando entró en vigencia el SGP Plus, que reducía los cinco regímenes anteriores (el general, el especial para los derechos laborales, para la protección del medio ambiente, a favor de los países menos desarrollados, y de apoyo a la lucha contra la producción y tráfico de droga) a tres:

a) Régimen especial, que dispone la suspensión de derechos de arancel aduanero común europeo a los productos considerados “no sensibles” y reduce los derechos ad valorem para los productos “sensibles” a países que no tengan suscrito ningún acuerdo preferencial con la UE, cuyos ingresos no sean elevados y sus exportaciones no sean suficientemente diversificadas.

¹³ Incluye los países miembros del MCCA y Panamá.

b) Un régimen especial para los países menos desarrollados (LDC), en el que se suspenden totalmente los derechos del arancel aduanero común para los productos procedentes de esos países, con excepción del armamento y las municiones.

c) Un régimen de estímulo al desarrollo sostenible y a la gobernabilidad, que obliga al cumplimiento de criterios internacionales relacionados con derechos humanos, aspectos laborales y medio ambiente, entre otros.

En lo que concierne a los países del Istmo, oficialmente cerca de 70% de sus exportaciones a la UE se benefician del SGP Plus, aunque sólo 50% de sus exportaciones efectivas se acogen a este régimen, como se muestra en el cuadro 2. La desconfianza que puede crear en el exportador acogerse a un esquema con alta incertidumbre (ya que es unilateral e indefinido); la falta de atractivo, ya que en muchos casos el descuento es mínimo con respecto al régimen de Nación Más favorecida (NMF), y el hecho de que muchos de los productos centroamericanos importantes como los textiles, sólo gozan de 20% de exoneración son las razones por las que Centroamérica podría no aprovechar el SGP Plus. Además, el esquema sólo contempla preferencias arancelarias y no otros requisitos sujetos a un mayor nivel de exigencia (Vázquez, 2007).

Costa Rica es el país que más ha aprovechado este sistema. En 2005, 66% de sus principales exportaciones entraron bajo este régimen, mientras que El Salvador sólo se beneficiaba en 17%.

CUADRO 2
CENTROAMÉRICA: GRADO DE APROVECHAMIENTO DEL SGP, 2005 ^a
(En millones de dólares y porcentajes)

País	Exportaciones totales UE	Exportaciones principales productos	Exportaciones (%)	Exportaciones NMF	Exportaciones SGP	Aprovecha- miento SGP
Total	1 942	1 819	93,7	790,9	898,9	49,4
Costa Rica	1 145	1 051	91,8	339,7	694,7	66,1
El Salvador	165	160	96,9	90,7	26,9	16,8
Guatemala	185	174	94,1	104,7	50,8	29,2
Honduras	339	329	97,1	191,8	92,5	28,1
Nicaragua	108	105	97,2	64,0	33,9	32,3

Fuente: Vázquez (2007) con base en SIECA.

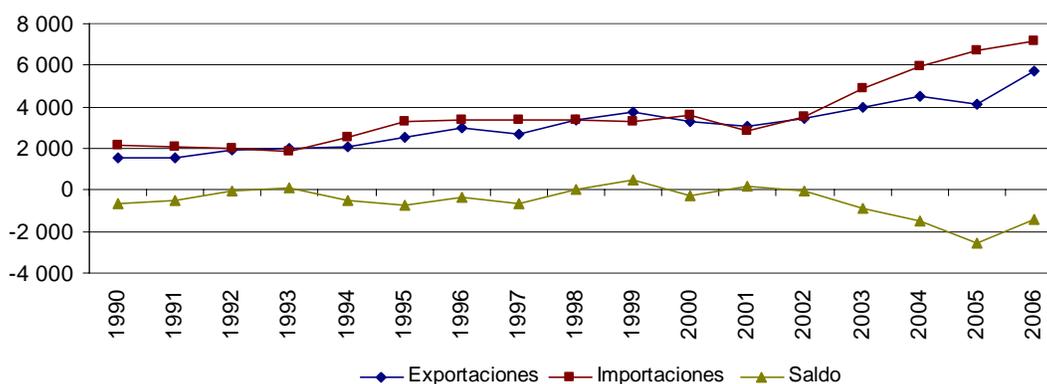
^a Se parte del supuesto de que todos los productos exportados por Centroamérica, incluidos en la lista de preferencias, se acogen al régimen preferencial establecido. Asimismo, sólo se han tomado en cuenta los 25 principales productos de exportación que representan la media de 94,3% de las exportaciones totales.

Con cifras hasta 2005, Zabludovsky (2006) analiza el impacto del SGP Plus en los cinco miembros del MCCA y concluye que Centroamérica requiere de un nuevo acuerdo con la Unión Europea para fortalecer su participación en ese mercado. En efecto, cabe destacar que la mayor parte de las exportaciones de Centroamérica a la UE consisten en bienes manufacturados, que con mínimas excepciones entran a la UE libres de aranceles. El resto, incluidas las exportaciones más tradicionales de Centroamérica, cae casi totalmente en dos casos: las excluidas del SGP Plus, por tratarse de productos “sensibles” y que representan 14,5% de las exportaciones totales, o las que tienen un descuento mínimo con respecto al régimen NMF y que alcanzan 19%. Los bienes que en el régimen NMF tienen un arancel significativo y en el SGP Plus obtienen una reducción de 100% representan sólo 1% del comercio de exportación centroamericano a Europa. Entre los bienes considerados sensibles están el banano, el azúcar, las carnes, los lácteos, el café y productos con alto contenido de azúcar, como los confites, chocolates y galletas.

2. El intercambio comercial entre el Istmo Centroamericano y la Unión Europea

En el gráfico 1 se puede apreciar la evolución del comercio de bienes entre el Istmo Centroamericano y la Unión Europea (UE27), que se ha incrementado desde 1994, a partir de la mayor apertura comercial del ICA. Las exportaciones y las importaciones de la UE27 al bloque del Istmo han aumentado a un ritmo similar, alrededor de 8% anual.

GRÁFICO 1
UNIÓN EUROPEA: INTERCAMBIO COMERCIAL CON EL ISTMO CENTROAMERICANO, 1990-2006
(En millones de dólares)



Fuente: Elaboración propia con datos de World Integrated Trade Solution (WITS), United Nations Commodity Trade Statistics Database (COMTRADE).

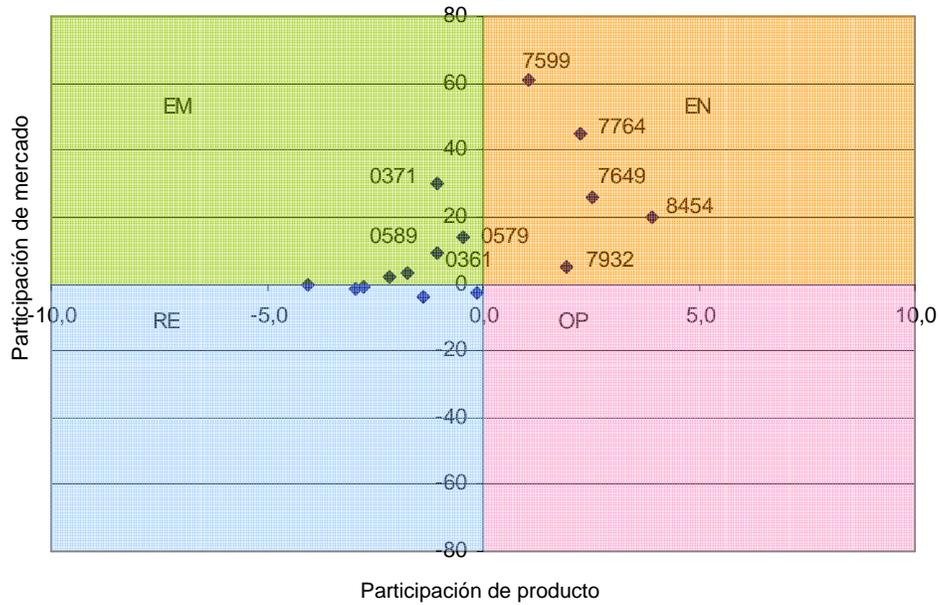
A pesar del mayor dinamismo observado, la importancia comercial del Istmo para Europa sigue siendo ínfima, pues sólo representa 0,14% de sus exportaciones totales y 0,17% de sus importaciones totales. Contrariamente, para Centroamérica la Unión Europea es su segundo socio comercial, después de los Estados Unidos, con un monto que alcanza 9,7% de las importaciones totales y 18% de las exportaciones totales.

Por mucho tiempo los productos comerciados entre ambos bloques han sido complementarios. Generalmente, Europa le ha exportado al Istmo productos manufacturados y alimentos procesados, mientras que ha importado bienes primarios. No obstante, en los últimos años el Istmo ha intensificado la exportación de algunas manufacturas, principalmente partes para equipos de oficina, circuitos electrónicos integrados y componentes electrónicos para equipos de telecomunicación. En términos de competitividad, casi todos los productos exportados por el Istmo a la UE han tenido un buen desempeño en la posición del mercado europeo, ya sea mediante el mayor aprovechamiento de una mayor demanda, o bien mediante el crecimiento de su participación de mercado.

Como se puede apreciar en el gráfico 2, entre 1990 y 2006, una tercera parte de los principales productos del Istmo han incrementado su participación en el mercado europeo, que a su vez ha aumentado la demanda en esos productos, en el mismo período. Localizado en el recuadro de “Estrellas Nacientes” (EN) en la matriz de competitividad, estos productos son de nueva generación, es decir, bienes manufacturados y maquila, en su gran mayoría. El otro tercio de los principales productos ha elevado su participación de mercado, aun cuando Europa ha contraído su demanda; es justo en este recuadro de “Estrellas Menguantes” (EM) donde se encuentran los productos tradicionales como las frutas, los crustáceos, las flores y el pescado. Finalmente, los bienes de mayor importancia para la subregión, como las bananas y el café, se han enfrentado a una menor demanda en el mercado europeo y a una disminución en sus participaciones de mercado, por lo que se encuentran en el recuadro de “Retiradas” (RE).

GRÁFICO 2
ISTMO CENTROAMERICANO: MATRIZ DE COMPETITIVIDAD DE SUS 15 PRINCIPALES PRODUCTOS DE EXPORTACIÓN A LA UNIÓN EUROPEA, 1990-2006

(En tasas de crecimiento promedio anual)



Fuente: Elaboración propia con datos de World Integrated Trade Solution (WITS), United Nations Commodity Trade Statistics Database (COMTRADE).

EM = Estrellas Menguantes, EN = Estrellas Nacientes, RE = Retiradas, OP = Oportunidades perdidas.

A nivel bilateral, Costa Rica tiene el mayor comercio de bienes entre Europa y el Istmo Centroamericano, al generar 61% de las exportaciones totales del Istmo a la UE y es responsable de 21% de todas las importaciones provenientes de Europa. Panamá es el segundo en importancia comercial y el primer importador de la subregión desde la UE, ya que exporta 19% del total del Istmo e importa 41%.

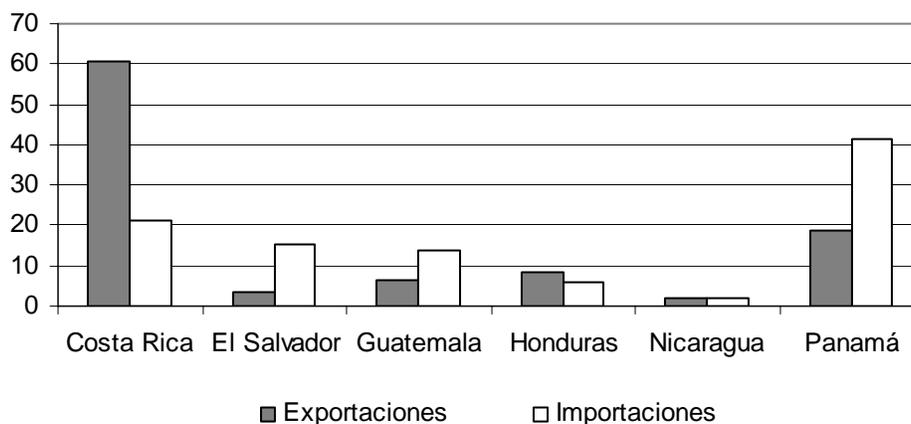
CUADRO 3
ISTMO CENTROAMERICANO: MATRIZ DE COMPETITIVIDAD DE SUS 15 PRINCIPALES PRODUCTOS
DE EXPORTACIÓN A LA UNIÓN EUROPEA, 1990-2006

(En tasas de crecimiento promedio anual)

CUCI	Descripción	Participación de producto (%)		Participación de mercado (%)		Tasas de crecimiento anual producto	Tasas de crecimiento anual mercado	Tipología
		1990	2006	1990	2006			
7599	Partes para máquinas de oficina	1,39	1,64	0,00	3,19	1,05	60,84	EN
0573	Bananas frescas o secas	0,15	0,12	43,13	23,95	-1,40	-3,61	RE
7932	Buques y embarcaciones	0,34	0,47	1,85	4,01	1,92	4,94	EN
0579	Frutas, frescas o secas, n.e.p.	0,26	0,24	0,91	7,25	-0,46	13,86	EM
0711	Café sin tostar	0,27	0,14	13,32	12,62	-4,06	-0,34	RE
7764	Circuitos electrónicos integrados	0,84	1,20	0,00	0,32	2,25	44,91	EN
0361	Crustáceos congelados	0,13	0,11	0,79	3,30	-1,07	9,35	EM
2927	Flores y follaje cortados	0,17	0,12	1,62	2,27	-2,16	2,14	EM
0371	Pescado, preparado o en conserva	0,13	0,11	0,02	1,70	-1,08	30,26	EM
0342	Pescado congelado (excepto filetes y pescado picado)	0,12	0,07	2,64	2,15	-2,96	-1,26	RE
8454	Camisetas de todo tipo, de punto o ganchillo	0,19	0,36	0,02	0,44	3,92	19,71	EN
2926	Bulbos, tubérculos y rizomas de plantas de flor o de follaje	0,18	0,11	1,58	1,33	-2,77	-1,10	RE
7649	Partes para equipo de telecomunicaciones y grabación	0,60	0,90	0,00	0,14	2,54	26,12	EN
2875	Minerales de zinc y sus concentrados	0,10	0,10	1,63	1,05	-0,15	-2,72	RE
0589	Frutas, nueces y otras partes comestibles de las plantas	0,12	0,09	0,65	1,05	-1,75	3,06	EM

Fuente: Elaboración propia con datos de World Integrated Trade Solution (WITS), United Nations Commodity Trade Statistics Database (COMTRADE).

GRÁFICO 3
ISTMO CENTROAMERICANO: COMERCIO BILATERAL CON LA UNIÓN EUROPEA, 2006
 (En porcentajes con respecto al total nacional)



Fuente: Elaboración propia con datos de World Integrated Trade Solution (WITS), United Nations Commodity Trade Statistics Database (COMTRADE).

3. Flujos de inversión extranjera

En términos de inversión extranjera directa (IED), los países que más reciben inversiones son Panamá (46% del total del Istmo en 2006) y Costa Rica (26,5% del total del Istmo en 2006), en su mayoría de los Estados Unidos y del resto de los países de América Latina, y sólo una pequeña parte de la Unión Europea.

En países como Costa Rica, donde la inversión captada es mayor y se tienen datos, la participación de la IED europea en el total captado por el país fue de 8% en 2006, por debajo de la inversión proveniente de los Estados Unidos y del resto de países latinoamericanos como México y Panamá.

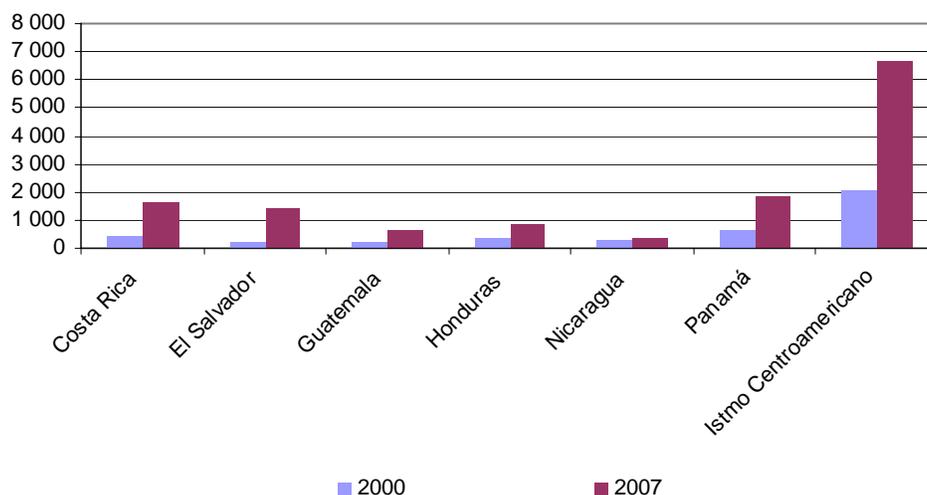
Como se observa en el gráfico 4, la evolución de la IED total en el Istmo Centroamericano ha ido en aumento en los últimos años, sobre todo en Costa Rica, Panamá y Honduras, cuya participación se ha incrementado 77% de 2000 a 2006. Los países que reciben un menor porcentaje de IED con respecto al total son Guatemala (6% en 2006), Nicaragua (5%) y El Salvador (4%).

4. La cooperación europea en Centroamérica

Mediante la pauta de una mayor focalización, centrada en el concepto de ayuda para el comercio (*aid for trade*), los flujos de recursos y concesionales provenientes de la UE han apoyado el proceso de integración centroamericana. Después de un período de relativa dispersión de objetivos en las décadas de los ochenta y noventa, en el contexto de la evolución un tanto errática del proceso de integración, el número de áreas de intervención se redujo como resultado de diversos diagnósticos y decisiones tomadas conjuntamente con los países del área en los distintos foros de diálogo birregional¹⁴.

¹⁴ En este diálogo la reunión ministerial del Diálogo de San José en Florencia en 1996 tuvo especial importancia.

GRÁFICO 4
ISTMO CENTROAMERICANO: FLUJOS DE IED, 2000-2007
 (En millones de dólares)



Fuente: CEPAL, sobre las cifras oficiales.

En consecuencia, el Documento de Estrategia Regional 2002-2006 de la UE consideró sólo tres sectores prioritarios de intervención:

- a) Apoyar el proceso de integración,
- b) Fortalecer la sociedad civil en la integración, y
- c) Reducir la vulnerabilidad y mejoramiento del manejo ambiental.

De los casi 75 millones de euros asignados al área para ese período, unos 40 millones (53%) se canalizaron al apoyo del proceso de integración, en contraste con 5% aplicado a este fin en la etapa anterior. Entre los principales proyectos asignados en este período, se destacan:

a) Proyecto de Unión Aduanera (8 millones de euros). Apoyo a través de la SIECA, a la construcción del Sistema de Información Aduanero Unificado de Centroamérica (SIAUCA) y a la Escuela Centroamericana Aduanera y Tributaria (ECAT) con sede en San Pedro Sula, Honduras.

b) Programa de Apoyo a la Integración Centroamericana (PAIRCA) (15 millones de euros). Apoyos al fortalecimiento de la Secretaría General y del Comité Consultivo del SICA, a la reforma de la Corte de Justicia Centroamericana y del Parlamento Centroamericano (PARLACEN).

c) Programa de Apoyo y Aplicación de Políticas Comunes Centroamericanas (ADAPCCA) (10 millones de euros). Formulación e implementación de políticas en áreas como la sanitaria y fitosanitaria, normas y estándares, políticas de servicios e inversión, derechos de propiedad intelectual, política de competencia y resolución de controversias. Apoyos adicionales al proyecto de Unión Aduanera.

d) Programa Regional para la Reducción de la Vulnerabilidad y el Manejo Ambiental (20 millones de euros). Recursos para desarrollo institucional y de recursos humanos y para un programa piloto de manejo de agua.

e) Programa Multianual para la Democracia y los Derechos Humanos en Centroamérica (PPDDHAC) (11 millones de euros), a través del centro para la Justicia y el Derecho Internacional (CEJIL) y el Instituto de Derechos Humanos (IDDH).

f) Programa de Seguridad Alimentaria y Nutrición de Centroamérica (PRESANCA) (12 millones de euros), a través del Secretariado de Integración Social de SICA.

g) Cuarto Programa DIPECHO (6 millones de euros), orientado a reducir el riesgo en las poblaciones más vulnerables ante desastres naturales, canalizado a través de 14 organizaciones no gubernamentales (ONG).

h) Programa Centroamericano de Desarrollo de Zonas Fronterizas (45 millones de euros), encaminado a mejorar la planeación local en zonas fronterizas, con énfasis en el manejo de cuencas hidrológicas y la aplicación de tecnologías ambientalmente amigables.

i) Programa regional para la reconstrucción de Centroamérica (PRRAC) (250 millones de euros), dirigido a la reconstrucción de comunidades e instalaciones dañadas por el huracán Mitch.

Por otra parte, en el mismo período, el Banco Europeo de Inversiones (BEI) canalizó 65 millones de euros a proyectos en la subregión, incluso las fases de la interconexión eléctrica subregional, apoyos a pequeñas y medianas empresas, y esquemas de reconstrucción a sectores y regiones afectados por el huracán Mitch.

Las evaluaciones realizadas por la propia Comisión Europea (CE) confirman lo pertinente del enfoque hacia una mayor focalización y concentración en el impulso a la integración subregional como motor de desarrollo económico y social. En materia ambiental, se enfatiza hacia medidas de prevención, reducción de riesgos y abatimiento del ritmo de degradación ambiental.

IV. Las negociaciones para el Acuerdo de Asociación Centroamérica–Unión Europea

Desde la Cumbre de Guadalajara en 2004, la Unión Europea adelantó dos condiciones para llegar a un acuerdo de asociación: negociar de región a región y lograr un avance sustancial en el proceso de integración centroamericana, donde uno de los elementos esenciales era y es la conformación de una unión aduanera. Además, se planteó la conveniencia de incluir a Panamá en las negociaciones del acuerdo. Ello significó un reto importante para Centroamérica. En negociaciones anteriores, en los casos de los tratados con México y del DR-CAFTA con los Estados Unidos, las contrapartes habían impulsado una negociación con la subregión en su conjunto o al menos con los cinco miembros del MCCA; no sólo por razones de facilidad y simplicidad en el proceso negociador, sino principalmente para imprimir mayor fuerza y eficacia a la instrumentación de los tratados y su impacto económico. Sin embargo, hasta el inicio de las negociaciones con la Unión Europea esto no se había logrado y, como se señaló, los países de Centroamérica negociaron por separado sus respectivos tratados con México, así como aspectos específicos de su relación comercial con los Estados Unidos y los demás participantes del DR-CAFTA.

En esta ocasión, Centroamérica aceptó participar como parte única negociadora, y condicionó la participación de Panamá a su integración al MCCA, al establecer una vocería rotativa representativa de la subregión. Esta vocería lleva a las rondas de negociación las posiciones previamente acordadas en reuniones de coordinación entre los equipos técnicos nacionales.

Como esquema general para la negociación, se adoptó la estructura propuesta por la Unión Europea basada en los tres “pilares” del ya comentado Consenso Europeo sobre Desarrollo de 2005: la cooperación, el diálogo político y el comercio.

1. Pilar de cooperación

En el pilar de la cooperación, las negociaciones han seguido las pautas del Acuerdo de Diálogo Político y Cooperación, o “Acuerdo de Roma” de 2003, así como del Programa Estratégico Regional, 2007-2013.

De acuerdo con su visión estratégica sobre el desarrollo y la lucha contra la pobreza, la Unión Europea concede especial importancia a los programas de cooperación relacionados con el comercio exterior y en específico en el tema de la integración regional centroamericana, el rubro de la Unión Aduanera.

Por otra parte, la Unión Europea ha aceptado estudiar la propuesta impulsada por Nicaragua y apoyada por el resto de los países centroamericanos, de crear un Fondo Económico Financiero Común para contribuir a la cohesión social y reducir las asimetrías, tanto entre ambas regiones como al interior de la subregión centroamericana¹⁵.

Un fondo como el propuesto desempeñaría para Centroamérica la función que tuvieron el Fondo Social Europeo, los fondos estructurales con fines específicos y el Fondo de Cohesión, que han sido fundamentales para tratar las asimetrías entre los países miembros de la UE. Además, dichos fondos se han utilizado como mecanismos de compensación dirigidos a sectores y regiones afectados por el proceso de integración y se calcula que han llegado a representar hasta 0,5% del PIB comunitario y hasta 4% del PIB de los países miembros menos desarrollados como Grecia y Portugal (Giordano y otros, 2004).

2. Pilar de diálogo político

Lo avanzado en el Acuerdo de Roma de 2003 ayudó a discutir los temas del pilar del diálogo político, ya que coincidía en la mayor parte de los temas en los que se pretende no sólo establecer una base de valores consensuada entre los participantes, sino compromisos sobre posturas comunes ante terceros y en foros multilaterales.

La intención de la UE de obtener el compromiso por parte de los países firmantes para ratificar el Estatuto de Roma (aprobado en 1998 y en vigor desde julio de 2002), que crea la Corte Penal Internacional dedicada a juzgar crímenes contra la humanidad, causó cierta fricción. Ante la negativa de la parte centroamericana, fomentada por la inconformidad de Guatemala, El Salvador y Nicaragua, la UE declaró en la cuarta ronda que la ratificación de este instrumento era un deseo y no una condición por parte de la Comisión Europea. La oposición de dichos países, que recientemente concluyeron difíciles procesos de pacificación, obedece a que en su concepto, los compromisos derivados de este tratado podrían entorpecer o dañar sus esfuerzos de reconciliación nacional para consolidar la paz.

Otro punto de debate ha sido la inclusión y el tratamiento del tema de migración. La promulgación de la “Iniciativa de Retorno” que endurece la política migratoria de la Unión Europea, impuesta por el Parlamento Europeo el pasado 18 de junio, entorpeció los avances en este tema¹⁶. Como

¹⁵ Aunque no se ha hecho una propuesta formal, la representación nicaragüense ha manejado la cifra de 22.000 millones de euros: 2.000 que aportaría el Banco Centroamericano de Integración Económica (BCIE) y 20.000 millones que financiaría la UE. La representación de Costa Rica ha objetado este monto por considerarlo excesivo, dados los altos niveles de deuda que mantienen los países de la subregión.

¹⁶ En junio de 2008 la Eurocámara de la Unión Europea aprobó una norma llamada “Directiva de Retorno”, que permite retener a los ilegales por un máximo de 18 meses, mientras se realizan sus trámites de repatriación. También autoriza a repatriar a terceros países a los extranjeros menores de edad sin su familia y que se les pueda reagrupar en sus lugares de origen con tutores que no sean familiares directos o en instituciones adecuadas de su país.

la inclusión de un texto sobre este tema se ha complicado, diversas acciones han tenido lugar como la celebración de un seminario durante la quinta ronda, con la intención de aclarar conceptos e intereses por ambas partes y ponerse de acuerdo sobre los mecanismos que institucionalicen permanentemente el diálogo sobre este tema.

Finalmente se ha avanzado en el acuerdo de temas como el multilateralismo, democracia, derechos humanos, buen gobierno, seguridad, lucha contra el terrorismo, medio ambiente, no proliferación de armas de destrucción masiva, desarme, tráfico de armas ligeras y pequeñas y seguridad ciudadana. Se acordó tratar por separado al tema de la corrupción, destacando su importancia para ambas partes.

3. Pilar de comercio

El grueso de las negociaciones se ha concentrado en crear un área de libre comercio entre Centroamérica y la Unión Europea. Los principales temas de debate han sido los siguientes:

a) Base de la negociación: SGP Plus o NMF. Al iniciarse la primera ronda, la primera sorpresa que enfrentó la delegación centroamericana fue el propósito de la UE de comenzar a negociar sobre la base del régimen NFM de la OMC, en su versión de octubre de 2007. Para Centroamérica quedaba claro que para avanzar hacia preferencias más completas y relevantes en función de su capacidad de exportación al mercado europeo, el régimen SGP Plus, vigente desde 2005, debía ser la base inicial del diálogo. Finalmente, al inicio de la quinta ronda, la parte europea accedió a consolidar totalmente el régimen SGP Plus, incluso el camarón y el etanol, que habían quedado excluidos de la oferta europea hasta ese momento. En esta negociación se constató que Centroamérica tiene capacidad negociadora y que puede modificar los parámetros de la UE y avanzar hacia un acuerdo más favorable y relevante para ambas partes.

b) Productos centroamericanos excluidos. Algunos de los principales productos de exportación centroamericanos están excluidos del SGP Plus y pagan altos aranceles a su entrada al mercado europeo. El azúcar paga 250 euros por tonelada, el café, 11,5% de su valor, la piña, 38% y el banano, 176 euros por tonelada. En este último, la delegación de la UE argumentaba la necesidad de esperar el resultado en las negociaciones, en el seno de la OMC. Ante el fracaso de la reunión ministerial de Ginebra para la conclusión de la Ronda de Doha, la UE retiró su ofrecimiento de una desgravación paulatina de 176 euros por tonelada a 114 euros, que se implementaría entre 2009 y 2014. Durante la sexta ronda, la UE presentó una propuesta “preliminar” para el banano y el azúcar para que la parte centroamericana la estudiara.

c) Subsidios agrícolas de la UE. La política europea de subsidios a los agricultores afecta la competitividad de los productos agrícolas centroamericanos, tanto en el mercado europeo como en el centroamericano, ya que afecta las condiciones de acceso de productos agrícolas a ambos mercados. Como en el caso del banano, el fracaso de las últimas negociaciones de la ronda de Doha impidió avanzar en la reforma de este régimen, que claramente distorsionó el mercado de productos agrícolas y afectó a los países como los centroamericanos, que no gozan de las compensaciones que obtienen los países de la APC. De acuerdo con el excomisionado comercial de la UE, Peter Mandelson, la reforma de 2003 de la política agrícola común permitía ofrecer a la comisión hasta una reducción de 60% en los aranceles para estos productos y abatir los subsidios que modifican el comercio en 80%¹⁷.

d) Obstáculos técnicos, medidas sanitarias y fitosanitarias. En estos rubros se ha hecho especial énfasis en aplicar mecanismos de trato especial y diferenciado e instrumentar en el “pilar” de cooperación programas de asistencia técnica tanto en materia de administración comercial, como propiamente en la mejoría de las condiciones sanitarias y fitosanitarias de las exportaciones centroamericanas.

e) Comparación con el DR–CAFTA. Uno de los objetivos de la parte negociadora europea es que sus mercancías y servicios tengan un régimen de acceso a Centroamérica equiparado con el

¹⁷ Nota de Euronoticias, sitio de Internet de la UE, 3 de octubre de 2008.

DR-CAFTA. Una de las dificultades resultó en que cada país negoció distintas condiciones en ese tratado, mientras Europa pedía una posición unificada. Por su parte, Centroamérica busca una oferta más ambiciosa de Europa, ya que el SGP Plus sólo otorga preferencia a 70% de las partidas arancelarias, mientras que el DR-CAFTA beneficia hasta 94% de las exportaciones centroamericanas.

f) Integración de la propuesta comercial centroamericana. Debido a que una proporción importante de las fracciones de la tarifa de importación centroamericana no está armonizada entre los países miembros del MCCA, la delegación regional no había podido entregar una propuesta aceptable para la parte europea. Finalmente, a fines de noviembre y como resultado de una reunión “privada” entre los equipos negociadores de Centroamérica, se logró consensuar 90% de las partidas arancelarias para su presentación en la sexta ronda, un avance sin precedentes en la historia de las negociaciones comerciales de la subregión.

V. El Acuerdo de Asociación Centroamérica–Unión Europea en perspectiva

En diversos ensayos en torno a las perspectivas que se abren con el Acuerdo de Asociación entre Centroamérica y la Unión Europea, algunos analistas advierten que es necesario ser realistas en lo referente a sus alcances y beneficios. En cuanto al pilar comercial se resalta lo poco importante que es el mercado de Centroamérica para la Unión Europea, sobre todo si se mide por sus flujos tanto históricos como actuales. Se destaca además la imposibilidad de remover los obstáculos que significan la política agrícola comunitaria y los compromisos asumidos por Europa con sus excolonias del APC¹⁸.

Con respecto al pilar de la cooperación, se señala la conveniencia de tomar en cuenta lo canalizado por Europa a los países del APC, pero sólo como referencia, pues Centroamérica no podría aspirar a una participación similar o proporcional a la de estos países (Mazzei, 2007).

En síntesis, parece prevalecer un tono de conformismo y una visión de corto plazo con respecto a las posibilidades que abre el acuerdo, tanto en materia comercial como de cooperación económica, política y social, que no toma en cuenta sus capacidades reales en función de la trayectoria y los objetivos de ambas regiones en sus procesos respectivos de inserción internacional. Como se señaló en la parte introductoria, el propósito de este trabajo es lograr una valoración justa de estas capacidades, bajo una perspectiva de desarrollo y cooperación de largo plazo.

¹⁸ Véase, por ejemplo, Bonet (2006), Balbis (2007) y Caballeros (2008).

1. Importancia del Acuerdo de Asociación para la Unión Europea

Como ya se señaló, el acuerdo de asociación con Centroamérica es el único que puede ser viable a corto plazo, y en el que la Unión Europea puede plasmar y poner en marcha el modelo de relación hacia los países en desarrollo estipulado en el Consenso de 2005:

a) Es un acuerdo intrarregional, con un grupo de países decididos a construir una zona de libre comercio sin restricciones y cercanos a establecer una Unión Aduanera. Ello constituye un ejemplo del tipo de integración regional que la UE considera como paso necesario para una eficiente inserción a la economía mundial por parte de países en desarrollo, sean o no parte del Acuerdo de Cotonou.

b) Centroamérica no es parte de los países del APC. Lo que parecería ser una debilidad es una fortaleza. Europa ha declarado abiertamente su intención de acabar con el enfoque poscolonial que llevó a las convenciones de Lomé y a una política viciada por relaciones de dependencia comercial y económica, discriminación hacia el resto de los países en desarrollo y distorsiones en los flujos mundiales de comercio. La negociación con Centroamérica es un paso importante en esta nueva dirección.

c) El nivel de desarrollo alcanzado por Centroamérica abre un alto potencial para la cooperación interregional. La UE requiere poner en marcha esquemas comerciales y de cooperación adaptados a las necesidades y capacidades de países de ingresos entre bajos y medios, como es el caso de los centroamericanos. Como dichos países ya cuentan con un intenso comercio intrarregional, que en distintos grados ha impulsado importantes procesos de diversificación productiva y comercial, incluido el sector servicios, se han logrado concluir tratados comerciales modernos, que involucran compromisos profundos y serios.

d) Centroamérica cuenta con una amplia red de tratados comerciales, incluyendo el DR-CAFTA, que habilita la subregión para participar ampliamente en los procesos actuales de globalización, diversificación productiva e internacionalización de cadenas productivas. Centroamérica no es importante sólo como mercado final para las exportaciones europeas, sino que forma parte de un entramado de relaciones productivas, financieras y comerciales, que la convierten en un socio comercial con amplias capacidades por actualizar.

e) Centroamérica presenta áreas de atractivo creciente para la cooperación y la inversión extranjera europea. El proceso de modernización y ampliación de infraestructura, la mejoría en los niveles de calificación de mano de obra, el desarrollo de capacidades comerciales, la diversificación productiva de la subregión, la elevación de la calidad, incluso los aspectos sanitarios y fitosanitarios en las actividades agropecuarias y la agroindustria, la participación en el desarrollo del sector de servicios turísticos y empresariales, entre otras tareas inmediatas de la agenda centroamericana, han elevado las posibilidades de negocios para la cooperación y la participación de los agentes económicos de la UE.

f) Centroamérica es una región privilegiada en materia de diálogo político con la UE. Centroamérica ha sido uno de los pocos casos exitosos en los esfuerzos europeos para contribuir a la paz y a construir instituciones democráticas en el mundo en desarrollo, mediante su intervención en el Diálogo de San José y su apoyo a las negociaciones del Grupo Contadora para pacificar el área en las décadas de los setenta y ochenta (Duraó Barroso, 2008). La Comisión Europea requiere actualizar su agenda de diálogo político con Centroamérica para seguir siendo un protagonista relevante en la consolidación de la paz y de las instituciones democráticas en la subregión.

g) Importancia geopolítica del acuerdo con Centroamérica. La UE requiere aliados para promover sus posturas en los foros internacionales. Ello es particularmente cierto en temas como la defensa del multilateralismo, su propia versión de lucha contra el terrorismo, el desarme, la no proliferación de armas de destrucción masiva y la vigencia del estado de derecho en las relaciones internacionales. En este sentido, el acercamiento político y estratégico de la Unión Europea a Centroamérica se suma a los ya realizados dentro de América Latina con Brasil, Chile y México.

h) Europa requiere avanzar hacia una estructura más equilibrada de su gasto en cooperación. Como ya se mencionó, mediante los recursos que destina a la cooperación, la UE desea entablar una relación más internacional, equilibrada y homogénea con los países en desarrollo. Centroamérica puede beneficiarse de este cambio de orientación en la política europea. No obstante, como en el caso de la inversión extranjera y la disponibilidad de crédito, el factor que impide que se lleve a cabo no serían los recursos, sino la disponibilidad de proyectos y programas viables.

i) Cooperación y vulnerabilidad ante el cambio climático. El Istmo Centroamericano es uno de los ejemplos más importantes de una región vulnerable a desastres naturales y a los impactos del cambio climático. La Unión Europea, que ha tenido oportunidad de llevar a cabo acciones muy exitosas de ayuda en casos de desastre en Centroamérica, ha ejercido un liderazgo relativo en la creación de una conciencia global sobre el problema del cambio climático y en el desarrollo de capacidades que permitan actuar con oportunidad y eficacia. Ello requiere de un marco institucional que permita planear y ejercer eficazmente recursos destinados para prevenir y atender las contingencias relacionadas con éste y otros fenómenos naturales. En este sentido, el acuerdo de asociación podrá proporcionar las bases para avanzar con solidez.

2. Importancia del Acuerdo de Asociación para Centroamérica

El Acuerdo de Asociación con la Unión Europea debe verse desde la perspectiva y el contexto del conjunto de acciones que los países del área desarrollan para avanzar en su integración regional y lograr una eficiente inserción en la economía global. Entre los principales factores que deben considerarse están los siguientes:

a) La UE es el segundo mayor mercado del mundo y el primero para las exportaciones del mundo en desarrollo. Si bien es un mercado que ha sido relativamente inaccesible para las exportaciones tradicionales de Centroamérica, y aún poco explorado para las no tradicionales, participar en ese mercado debe relacionarse con el potencial exportador del área, tanto en los productos tradicionales como en los no tradicionales y en servicios. Es importante insistir en que, de acuerdo con su nuevo planteamiento, para Europa esto es no sólo posible sino deseable en el horizonte temporal establecido en el Acuerdo de Cotonou, es decir, hacia el año 2020.

b) Centroamérica no debe considerar solamente sus ventajas comparativas estáticas, sino su potencial de fortalecimiento y diversificación exportadora, incluido un mayor valor agregado de su operación maquiladora, su participación en cadenas de valor regionales y globales y la ampliación de su operación exportadora de base agrícola (Rodas, 2008). En materia de servicios, las oportunidades son importantes, no sólo en turismo sino en una amplia gama de servicios empresariales.

c) El AACUE es una oportunidad invaluable para consolidar la integración centroamericana. Si bien la forma en que la Comisión Europea intentó condicionar el acuerdo de asociación a la concreción de avances en la Unión Aduanera Centroamericana, Centroamérica la puede objetar y ya lo ha hecho; así, la voluntad manifiesta, la experiencia y los recursos de la UE pueden significar un factor decisivo para culminar el proceso de integración comercial y económica del Istmo.

d) La UE es una importante fuente de recursos crediticios para el desarrollo. Además de insistir en el Fondo Económico Financiero Común propuesto por Nicaragua y apoyado por la mayoría de los países centroamericanos, es necesario explorar las posibilidades que brinda el European Investment Bank (EIB). El nuevo mandato para el EIB que cubre el período 2007-2013 cuenta para este lapso con una proyección indicativa de recursos prestables de 2.800 millones de Euros para toda América Latina. Es importante tomar en cuenta que el nuevo mandato implica una mayor coherencia entre las actividades del banco y los objetivos del plan estratégico para Centroamérica; es decir, reforzar el proceso de integración regional e inserción internacional del área (Comisión Europea, 2007). Aquí nuevamente, la principal limitante no es la disponibilidad de recursos, sino de proyectos viables.

e) La UE es una importante fuente de ayuda oficial no reembolsable. El Documento de Estrategia Regional para Centroamérica, 2007-2013 le asigna un monto indicativo de 75 millones de

dólares para ese período, al amparo del Instrumento Financiero de Cooperación para el Desarrollo (DCI, por sus siglas en inglés), aprobado por el Consejo Europeo en 2003, que es la principal fuente de recursos no reembolsables con que cuenta la Comisión Europea para apoyar a los países en desarrollo. Estos recursos se suman a los canalizados por los países miembros de la UE, donde España es más activo. Asimismo, se agregan a los destinados a América Latina en distintos programas sectoriales y temáticos, entre los que destacan:

- i) AL-INVEST. Proporciona apoyos a pequeñas y medianas empresas que operan internacionalmente y se interesan en invertir en América Latina.
- ii) ALFA. Promueve la cooperación en educación superior.
- iii) URB-AL. Establece vínculos entre ciudades europeas y latinoamericanas.
- iv) ALURE. Fomenta la óptima eficiencia y racionalidad en el uso de energía.
- v) @LIS. Impulsa el uso de tecnologías de la información (IT) y busca reducir la brecha digital.
- vi) Alβan. Orientado también a apoyar la cooperación en educación superior.
- vii) OBREAL. Concebido como un observador de las relaciones entre Latinoamérica y la UE, apoya a ONG especializadas en los problemas regionales y sectoriales que atañen a las políticas públicas.
- viii) EUROSocial. Dotada con 30 millones de euros para el período 2004-2009, apoya a gobiernos en la formulación e instrumentación de políticas sociales, con énfasis en los temas de salud, educación, administración de justicia, empleo y política fiscal.

f) En materia de diálogo político, el fortalecimiento de alianzas extracontinentales es un factor positivo que contribuye a un mejor equilibrio en las relaciones internacionales de Centroamérica. Europa es un aliado natural en temas de interés para la subregión como la defensa del multilateralismo, la lucha contra el tráfico de drogas, la defensa de la biodiversidad, el desarme y el control del comercio de armas pequeñas y livianas. Asimismo, es un interlocutor relevante para llegar a un consenso constructivo en el tema de migración y de derechos de los migrantes.

VI. Los retos del Acuerdo de Asociación Centroamérica– Unión Europea

El principal riesgo que enfrenta la concertación del acuerdo de asociación es la posibilidad de que las partes acepten un documento sin fuerza real ni capacidad para convertirse en un instrumento relevante en la política de vinculación de Europa con el mundo en desarrollo, por la parte europea, y para lograr un avance decisivo en la política de integración regional y vinculación eficiente con el exterior por parte de Centroamérica. Entre las principales incertidumbres y retos para la consecución de estos objetivos, destacan los siguientes.

1) Incertidumbre con respecto a la conclusión de la Ronda de Doha. Al momento de concluir este trabajo (marzo de 2009) las perspectivas para concluir Ronda Doha son desfavorables y tampoco se vislumbra alguna iniciativa para llevar a cabo negociaciones parciales sobre productos agrícolas tropicales, al amparo de la OMC.

2) Alcance de la negociación comercial. La posición inicial de la Unión Europea, al proponer el régimen NMF como punto de partida para la negociación de acceso a mercados, tuvo el efecto de limitar, o al menos diferir, una negociación comercial de mayor alcance y relevancia para las partes. Además, el planteamiento de que Centroamérica otorgue un tratamiento igual al de Estados Unidos en el DR–CAFTA se revela totalmente asimétrico, ya que Centroamérica daría preferencias a 94% de las exportaciones europeas, mientras que con la actual consolidación del SGP Plus Europa apenas alcanza 70%. En términos de una negociación

equilibrada se considera deseable alcanzar al menos un acceso al mercado por parte de los países del Istmo, equiparable al obtenido con Estados Unidos en el DR-CAFTA.

3) Productos tropicales. En este rubro, el objetivo debe ser un acceso completo y no discriminatorio al mercado europeo. Al considerar las resistencias y presiones por parte de los países del ACP, es posible pensar en un programa de desmantelamiento paulatino del esquema actual, altamente discriminatorio para Centroamérica, con metas y compromisos parciales y un plazo de culminación total, no mayor al contemplado en el Convenio de Cotonou. En todo caso, el fracaso de la Ronda de Doha hace urgente que la UE realice una propuesta acorde con sus compromisos multilaterales y sus propósitos declarados.

4) Sectores tradicionales afectados por el acuerdo. Uno de los obstáculos más importantes para instrumentar la Unión Aduanera Centroamericana, y para llegar a una oferta comercial unificada de Centroamérica, es la resistencia de sectores y agentes económicos que resultarían afectados (por ejemplo, la producción de café, azúcar, alcohol y bebidas destiladas, en algunos países y regiones). El proyecto del Fondo Económico Financiero Común y los recursos del pilar de cooperación pueden dirigirse a apoyar a los agricultores y agentes económicos afectados por el acuerdo y por la instrumentación de la Unión Aduanera. Los conceptos pueden ir desde la simple compensación hasta apoyos para diversificación, mejoramiento de los aspectos sanitarios y fitosanitarios de los productos de exportación, introducción de tecnologías avanzadas, industrialización y agregación de valor a los productos tradicionales.

5) Comercio intrarregional. Diversos estudios señalan que el comercio intrarregional aporta proporcionalmente mayor valor agregado que el realizado por la región con el resto del mundo (por ejemplo, Rodas, 2008). Asimismo, cabe resaltar que las manufacturas conforman la mayor parte del comercio de bienes al interior de la zona, con una alta presencia de empresas medianas y pequeñas. En este sentido, el apoyo de la UE al proceso de integración puede aportar elementos muy valiosos en el desarrollo de estos flujos comerciales, incluso para fortalecer las cadenas productivas intrarregionales.

6) Exportaciones no tradicionales a la UE. Los productos no tradicionales tienen una participación reducida en las exportaciones a la UE, frente al total de la oferta exportable de Centroamérica, que se explica porque en su mayor parte se trata de productos de maquiladoras que operan en zonas francas, estrechamente vinculadas con el mercado de los Estados Unidos. Es interesante constatar una evolución del sector maquilador, que comienza a transitar desde los textiles a lo que se considera el siguiente escalón en la cadena de agregación de valor: la maquila de materiales eléctricos. El objetivo en esta materia debe ir más allá de la diversificación de exportaciones a la UE para buscar una activa incorporación a cadenas globales de valor con liderazgo europeo.

7) Utilización de Centroamérica para penetrar otros mercados. Como ha sucedido con México, el acuerdo puede inducir a que la UE utilice a su socio centroamericano para penetrar otros mercados, principalmente de América Latina, Norteamérica y el Caribe. Ubicarse en una posición estratégica para los grandes jugadores del mercado mundial puede ser un elemento clave para desarrollar el área. Incluso, como en México, este tipo de operaciones puede hacer que el déficit comercial con Europa aumente, pero que mejoren los flujos netos de comercio con otros socios comerciales y en el total con el resto del mundo (Secretaría de Economía de México, 2008b).

8) Reglas de Origen. El sistema europeo de reglas de origen data de la década de los setenta y es conocido por su complejidad y rigidez¹⁹. Además, al ser el resultado de un consenso entre un grupo grande de naciones y dadas las numerosas partes interesadas, su negociación ha sido difícil. Un reto para

¹⁹ En 1997 la Comisión Europea lanzó el sistema de reglas de origen PANEURO, que homogeneizó sus tratados comerciales vigentes en ese momento. Las reglas de origen de PANEURO son altamente complejas, ya que combinan técnicas de definición de Cambio de Clasificación Arancelaria (CTC, por sus siglas en inglés) con reglas de Valor de Contenido (VC) y de requerimientos técnicos (TECH). El sistema usado en el NAFTA y el CAFTA es, como el europeo, altamente selectivo a nivel sectorial, pero hace más énfasis en el método CTC. Los esquemas asiáticos, incluido el de ASEAN, son mucho más generales si se basan en el método VC. La Comisión Europea, en reconocimiento de las limitaciones de su sistema, lanzó en 2003 una iniciativa de revisión cuyo resultado preliminar dio a conocer en noviembre de 2008 y que simplifica notablemente al modelo actual. No obstante, la CE recomienda incluir en todos los tratados comerciales actualmente en negociación cláusulas que permitan futuras revisiones. Véase el Portal de la Comisión Europea – Reglas de Origen – Origen Preferencial. Véase, asimismo, Estevadeordal y Suominen (2005).

ambas partes es pactar reglas manejables que reduzcan los costos logísticos y administrativos, que permitan la acumulación entre socios preferenciales —incluidos Chile y México— y que cuenten con un alto grado de flexibilidad para adaptarse a un entorno comercial rápidamente cambiante, al tiempo que eviten desviaciones indeseables de los flujos de comercio.

9) Comercio de servicios con la UE. Salvo el turismo, el comercio de servicios con la Unión Europea es prácticamente inexistente. No obstante, estas actividades han comenzado a desarrollarse en el área dentro de la relación con los Estados Unidos, lo que abre un área de oportunidad en un mercado tan grande como el de la UE. La posible participación de Panamá en el acuerdo, con su fortaleza en servicios logísticos, añadiría un elemento muy positivo a la relación comercial birregional.

10) Facilitación del comercio. Paulatinamente, Centroamérica ha desarrollado una intensa actividad orientada a completar su proceso de integración y establecer una plataforma muy amplia de acuerdos y tratados comerciales con los principales mercados del mundo. El AACUE añadiría un elemento decisivo en esta ofensiva comercial de la subregión. Sin embargo, una crónica falta de coordinación entre los países del área y la influencia de factores e intereses internos y externos han motivado un desalineamiento, que en algunos casos llega a una abierta incompatibilidad entre los diversos tratados, normas e instituciones relevantes en este proceso. Realignar estos elementos y perfeccionar la integración regional es un elemento crucial para desarrollar el comercio exterior del área. Como se señaló, la abierta voluntad de cooperación de la UE en esta materia la convierte en un aliado relevante para la consecución de este objetivo. Pero para aprovechar la totalidad de las fuentes de recursos de cooperación internacional para el comercio es necesario que la subregión, como un todo, desarrolle un ambicioso programa de facilitación comercial —entendida en su sentido más amplio—, que incluya la remoción de ineficiencias y obstáculos administrativos al comercio; armonización de calendarios de desgravación, normas de origen, exclusiones y ofertas comerciales; desarrollo de recursos humanos para administrar eficientemente los instrumentos comerciales, digitalización de los servicios de aduanas, generación de instituciones supranacionales eficientes con respaldo político y económico de los países miembros, asistencia técnica para mejorar la productividad y calidad del sector exportador centroamericano, entre los aspectos más importantes.

11) Infraestructura. Más allá de los logros, se considera necesario generar un plan de inversiones regional en infraestructura, con una visión de mediano y largo plazo que refuerce la coherencia y complemente los distintos proyectos orientados a optimizar la logística y los costos de la operación exportadora del área y del comercio intrarregional. Ello favorecerá la incorporación de recursos y socios estratégicos que permitan avanzar en la dotación de infraestructura sin agravar las condiciones de endeudamiento de los países de la región.

12) Integración de servicios. La falta de atención que en anteriores esfuerzos de integración se ha dado al sector servicios ha dejado de lado actividades económicas que requieren de espacios económicos más amplios para alcanzar escalas eficientes. En algunos casos, la integración de servicios es crucial para crear un espacio económico común. Éste es el caso del sector de comunicaciones y transportes terrestres, del espacio aéreo y los servicios de transporte aéreo, de la navegación de cabotaje, así como la proyectada “autopista de la información”.

VII. Comentarios finales

En el curso de las negociaciones del AACUE, particularmente en el último cuatrimestre de 2008, se presentaron dos conjuntos de sucesos que pueden afectar definitivamente el desarrollo, la conclusión, el impacto y el significado de esta negociación.

Por una parte, la crisis financiera que se gestaba en el sector inmobiliario de algunas de las economías desarrolladas más importantes (principalmente en Estados Unidos y en Reino Unido) se manifestó con su verdadera fuerza a fines de 2008 y principios de 2009 y ha requerido el montaje urgente de operaciones de rescate que involucran enormes sumas de recursos, no sólo en las economías donde se generó el problema, sino en un ámbito geográfico y económico cada vez más extendido, con implicaciones directas e indirectas de alcance global. Por otra, el fracaso de la reunión ministerial de Ginebra, considerada como crucial para culminar la Ronda de Doha, puso en marcha un proceso de intensas negociaciones para intentar superar las diferencias entre las partes —principalmente en materia de salvaguardias agrícolas—, sin que hasta la fecha se vislumbre una posible conclusión. Si bien nadie afirma que la Ronda de Doha ha desaparecido, ya se le considera —como la caracterizó el ministro de relaciones exteriores de Brasil, Celso Amorim— en estado de “hibernación”²⁰.

Entre las reacciones por estos sucesos, destacan los frecuentes llamados a no desatar una nueva oleada de proteccionismo, como la que se generó en el período posterior a la crisis de 1929, así como a no reducir, con pretexto de la actual crisis financiera, los montos destinados a la

²⁰ Nota de la Agencia EFE del 15 de diciembre de 2008.

cooperación para el desarrollo. En ambos casos, los temores parecen fundados, con un panorama que se advierte al menos problemático para el multilateralismo en materia de comercio y en la capacidad y voluntad de los países desarrollados para lanzar programas de impulso al desarrollo y de combate a la pobreza.

Para Centroamérica, la recesión en los mercados como el estadounidense implica un menor ingreso por exportación y turismo, menores flujos de remesas de los trabajadores migratorios en los Estados Unidos, el regreso de un número significativo de migrantes, la suspensión de importantes proyectos de inversión extranjera y severas limitaciones para acceder a los mercados crediticios internacionales, tanto por parte de los gobiernos como de las empresas. Para la subregión dos factores en alguna medida mitigan el impacto de estas tendencias negativas: el debilitamiento de los precios del petróleo y las menores presiones alcistas en los precios de alimentos.

El aplazamiento indefinido de las negociaciones de Doha suspende algunos de los puntos de negociación más importantes en la relación con Europa: el banano, el resto de los productos tropicales exportados por Centroamérica, y la reforma al sistema europeo de subsidios a la agricultura. Ante estas circunstancias, cabe preguntarse si para ambas partes llevar a cabo el AACUE sigue teniendo la misma prioridad que en el inicio y, lo que es quizás más importante, si la puesta en marcha de este acuerdo puede desempeñar un papel en el manejo de la crisis, la resistencia colectiva al proteccionismo y el avance hacia un entorno regional y global menos excluyente y más cooperativo.

En relación con este último punto, el avance hacia la liberación comercial global seguirá dándose mediante la extensión de acuerdos preferenciales, cuya nueva modalidad son los acuerdos de región a región. Así, Centroamérica puede ser pionero en este tipo de acuerdos, como paso ulterior a lo logrado en el DR-CAFTA.

Es alentador que, como resultado de la sexta ronda celebrada en Bruselas del 26 al 30 de enero de 2009, ambas partes se hayan comprometido a un esfuerzo conjunto para concluir las negociaciones antes del primer semestre del año. Como reflejo de un nuevo optimismo, alientan los avances logrados hasta el momento y las propuestas actualmente en estudio.

Asimismo, parece claro que la puesta en marcha del AACUE no se advierte en principio como un pasivo en la lucha contra la crisis financiera y sus impactos en los sectores reales de las economías involucradas. Al contrario, por una parte, algunos aspectos del AACUE pueden apoyar los programas encaminados a atenuar los efectos inmediatos de la crisis y, por otra, provocar avances que capaciten a la subregión a aprovechar los espacios que se abran con la normalización, estabilización y eventual recuperación de la economía mundial.

Una característica *sui generis* de este acuerdo birregional es su alto contenido intrarregional, pues incorpora un importante componente de recursos de cooperación, reembolsables y no reembolsables, concentrados casi en un solo objetivo: apoyar el proceso de integración centroamericana. En el actual contexto, debido al comercio interregional sostenible —con su alto contenido de empleo, valor agregado e insumos locales—, dicha característica se considera una de las válvulas de escape más relevantes ante la caída del comercio mundial.

Además, dentro del mismo contexto, el AACUE contempla apoyos a la capacitación de los recursos humanos y al desarrollo de infraestructura en la subregión, orientados a mejorar los procesos, productos y servicios vinculados con el comercio exterior. La aplicación temprana de estos recursos contribuirá a apoyar las políticas contracíclicas que instrumentan prácticamente todos los gobiernos de la subregión, al mismo tiempo que contribuirá a mejorar sus condiciones de inserción internacional en el mediano y largo plazos. Dichos recursos, en particular, permitirán capitalizar las preferencias comerciales que finalmente se negocien en el acuerdo.

Más allá de la crisis y de la poco previsible evolución del comercio multilateral, la conclusión del AACUE constituye para ambas regiones un paso importante en los objetivos que se han fijado y en el perfil que ambas buscan afianzar ante el resto del mundo. Para la UE, significa un avance casi fundacional en su nueva orientación hacia el mundo en desarrollo que le permite aplicar, en una amplia medida, los principios y propósitos contenidos en el Consenso de 2005. Por su parte, los países

integrantes del MCCA se presentan ante Europa y ante el resto del mundo con una nueva fortaleza institucional, con objetivos claros, una estrategia coherente y consistente en el tiempo, y una nueva capacidad de adoptar compromisos firmes entre sí y frente a terceros países o regiones. Ello le proporcionará una plataforma sólida para nuevos avances en sus relaciones económicas internacionales que favorezcan el desarrollo y el bienestar de sus poblaciones.

Bibliografía

- Agosín, Manuel R. y Ennio Rodríguez (2006), *Libre comercio en América Central ¿Con quién y para qué? Las implicancias del CAFTA*, INTAL, BID, mayo.
- Balvis, Jorge (2007), *¿Algo más que un TLC? Los Acuerdos de Asociación Centroamérica-Unión Europea*, Nueva Sociedad, Buenos Aires, mayo-junio.
- Bonet Madurga, Antonio (2006), *La Cooperación al desarrollo como instrumento de la política comercial de la Unión Europea. Aplicaciones al caso de Latinoamérica*, ACE Asesores de Comercio Exterior, Madrid, marzo.
- Caballeros, Rómulo (2008), “Centroamérica: Los retos del Acuerdo de Asociación con la Unión Europea”, *Serie Estudios y Perspectivas*, N° 102, CEPAL, México, julio.
- Central América - EU Troika Summit (2008), *Joint Communiqué*, Lima, Perú, 17 de mayo.
- CEPAL (Comisión Económica para América Latina y el Caribe) (2008a), *La transformación productiva 20 años después. Viejos problemas, nuevas oportunidades*, Santo Domingo, República Dominicana, junio.
- ___ (2008b), *Panorama de la inserción internacional de América Latina y el Caribe 2007. Tendencias 2008*, Santiago de Chile, octubre.
- ___ (1994), “El regionalismo abierto en América Latina y el Caribe. La integración económica en servicio de la transformación productiva con equidad”, *Libros de la CEPAL*, N° 39, Santiago de Chile.
- Comunidad Europea (2003), *Acuerdo de diálogo Político y de Cooperación entre la Comunidad Europea y sus estados miembros por una parte y las repúblicas de Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua y Panamá por otra parte*, Roma, diciembre.
- Cordero, Martha (2004), *El Tratado de Libre Comercio Centroamérica-Estados Unidos*, CEPAL, México, marzo.

- Cornejo, Rafael (2005), *Recientes innovaciones en los regímenes de origen y su incidencia en el proceso de verificación: el caso del CAFTA*, INTAL, Banco Interamericano de Desarrollo, noviembre.
- Cornejo, Rafael y Harris, Jeremy (2007), *Convergence in the Rules of Origin. Spaghetti Bowl, a Methodological Proposal*, INTAL, BID.
- Dorao Barroso, José Manuel (2008), *UE-América Latina: desafíos y oportunidades*, Instituto Tecnológico Autónomo de México (ITAM), México, mayo.
- DR-CAFTA (*Tratado de Libre Comercio entre la República Dominicana–Centroamérica– Estados Unidos*).
- Estevadeordal, Antoni y Katy Suominen (2005), *Rules of Origin: The Emerging Gatekeeper of Global Commerce*, UNCTAD.
- European Commission (2007), *Central America Regional Strategy Paper 2007-2013* (E/2007/481), marzo.
- ___ (2006), *Costa Rica Strategy Paper 2002-2006*, junio.
- European Union (2005), *The European Consensus on Development*, Sitio de Internet de la UE.
- Giordano Paolo, Mauricio Mezquita Moreira y Fernando Quevedo (2004), *El tratamiento de las asimetrías en los acuerdos de integración regional*, INTAL, BID, agosto.
- González, Anabel (2006), *El proceso de negociación de un tratado de libre comercio con Estados Unidos: la experiencia del tratado de libre Comercio entre Centroamérica, Estados Unidos y República Dominicana*, INTAL, BID, agosto.
- IDB (Inter-American Development Bank) (2007), *How to Deepen the Dialog between the Andean Community and the European Union*, enero.
- ___ (2006), *Inclusive Integration for Global Competitiveness, Strengthening the EU–LAC Partnership*, marzo.
- Manzini, Miriam (2005), *Preference Utilization and Tariff Reduction in European Union Imports from Africa, Caribbean, and Pacific*, World Bank Policy Research Working Paper 3688, agosto.
- Mazzei, Humberto (2007), *Los acuerdos de asociación europeos*, Coike.Org, Portal de Internet, enero.
- McQueen M., C. Phillips, D. Hallam y A. Swinbank (1997), *ACP-EU Trade and Aid Cooperation Post-Lomé IV*, Bruselas: ACP Secretariat, Documento: ACP/28/065/97.
- Osterlof, Doris (ed. 2008), *América Latina y la Unión Europea: Una integración esperanzadora pero esquiva*, FLACSO–Obreal, San José, Costa Rica.
- Rodas Martini, Pablo (2008), *Para optimizar el DR-CAFTA*, Banco Centroamericano de Integración Económica, (BCIE), Tegucigalpa, octubre.
- ___ (2006), *Centroamérica ante el desafío del Acuerdo de Asociación con la Unión Europea*, Guatemala, octubre de 2006.
- Secretaría de Economía, México (2008a), Foro-taller: “Evaluación y oportunidades de los Tratados de Libre Comercio con la Unión Europea y con la Asociación Europea de Libre Comercio”, presentación en *power point*, Senado de la República, julio.
- ___ (2008b), *Principales resultados del TLCUEM en el comercio y la inversión entre México y la UE*, México, 2008.
- Schatán, Claudia, y otros, (2008), “Integración regional e integración con Estados Unidos. El rumbo de las exportaciones centroamericanas y de República Dominicana”, *Serie Estudios y Perspectivas* N° 93, CEPAL, México.
- SIECA (Secretaría de Integración Económica Centroamericana) (2008a), *Relaciones comerciales entre Centroamérica y la Unión Europea*, Centroamérica, febrero.
- ___ (2008b), *La Unión Aduanera Centroamericana*, Centroamérica, febrero.
- ___ (2008c), *Estado de situación de la integración económica centroamericana*, Guatemala, julio.
- ___ (2007), *Informe Centroamericano período 2004 -2006*, INTAL/BID, abril.
- V Cumbre ALC–UE (2008), *Declaración de Lima*, Lima, Perú, mayo,
- Vázquez Vicente, Guillermo (2007), *Un Acuerdo de Asociación económica Unión Europea-Centroamérica: oportunidades y desafíos para el Istmo Centroamericano*, Universidad Complutense de Madrid.
- Villasuso, Juan Manuel (2008), *Tensiones en la negociación del Acuerdo de Asociación entre Centroamérica y la Unión Europea*, Latin American Trade Network, agosto.
- Zabludovsky, Jaime (2006), *El Acuerdo de Asociación Económica entre Centroamérica y la Unión Europea*, INTAL, BID, Washington, D. C., marzo.



Serie

SEDE
SUBREGIONAL
DE LA CEPAL EN
MÉXICO

CEPAL estudios y perspectivas

Números publicados

Un listado completo así como los archivos pdf están disponibles en

www.cepal.org/publicacioneswww.cepal.org/mexico

112. El Acuerdo de Asociación Económica entre Centroamérica y la Unión Europea: viabilidad, avances y perspectivas, Héctor Mata y Martha Cordero (LC/L.3110-P (LC/MEX/L.926)) N° de venta S.09.II.G.90, 2009.
111. Centroamérica: efecto de la integración con Estados Unidos sobre el mercado regional del maíz, Diana Ramírez Soto y José Alberto Cuéllar Álvarez (LC/L.3074-P (LC/MEX/L.910)) N° de venta S.09.II.G.64, 2009.
110. Instrumentos para la evaluación del impacto de acuerdos comerciales internacionales: aplicaciones para países pequeños en América Latina, Alberto Trejos (LC/L.3073-P (LC/MEX/L.909)) N° de venta: S.09.II.G.63, 2009.
109. Istmo Centroamericano y República Dominicana: desafíos de la crisis global al crecimiento agropecuario, Braulio Serna (LC/L.3029-P (LC/MEX/L.903)) N° de venta: S.09.II.G.35, 2009.
108. Metodologías para la evaluación del impacto socioeconómico de los desastres, Daniel Bitrán (LC/L.3022-P (LC/MEX/L.899)) N° de venta: S.09.II.G.31, 2009.
107. Módulo para Analizar el Crecimiento del Comercio Internacional (MAGIC Plus), Manual para el usuario, René A. Hernández e Indira Romero (LC/L.3020-P (LC/MEX/L.898)) N° de venta: S.09.II.G.30, 2009.
106. La educación superior y el desarrollo económico en América Latina, Juan Carlos Moreno-Brid y Pablo Ruiz-Nápoles (LC/L.3001-P (LC/MEX/L.893)) N° de venta: S.09.II.G.06, 2009.
105. México: impacto de la educación en la pobreza rural, Juan Luis Ordaz Díaz (LC/L.2998-P (LC/MEX/L.891)) N° de venta: S.09.II.G.05, 2009.
104. ¿Es correcto vincular la política social a la informalidad en México? Una prueba simple de las premisas de esta hipótesis, Gerardo Esquivel y Juan Luis Ordaz Díaz (LC/L.2989-P (LC/MEX/L.890)) N° de venta: S.08.II.G.96, 2008.
103. El trabajo productivo no remunerado dentro del hogar: Guatemala y México, Sarah Gammage y Mónica Orozco (LC/L.2983-P (LC/MEX/L.889)) N° de venta: S.08.II.G.88, 2008.
102. Centroamérica: los retos del Acuerdo de Asociación con la Unión Europea, Rómulo Caballeros (LC/L.2925-P (LC/MEX/L.869)) N° de venta: S.08.II.G.59, 2008.
101. Competencia y regulación en las telecomunicaciones: el caso de Nicaragua, Claudio Ansorena (LC/L.2918-P (LC/MEX/L.867)) N° de venta: S.08.II.G.52, 2008.
100. Tratados de Libre Comercio, derechos de propiedad intelectual y brechas de desarrollo: dimensiones de política desde una perspectiva latinoamericana, Francisco C. Sercovich (LC/L.2912-P (LC/MEX/L.865)) N° de venta: S.08.II.G.47, 2008.
99. Los retos de la migración en México. Un espejo de dos caras, Juan E. Pardinás (LC/L.2899-P (LC/MEX/L.858)) N° de venta: S.08.II.G.35, 2008.
98. Alianzas público-privadas y escalamiento industrial. El caso del complejo de alta tecnología de Jalisco, México, Juan José Palacios Lara (LC/L.2897-P (LC/MEX/L.857)) N° de venta: S.08.II.G.33, 2008.
97. Comercio internacional: de bienes a servicios. Los casos de Costa Rica y México, Jorge Mario Martínez, Ramón Padilla y Claudia Schatan (LC/L.2882-P (LC/MEX/L.842/Rev.1)) N° de venta: S.08.II.G.20, 2008.
96. La cooperación ambiental en los tratados de libre comercio, Carlos Murillo (LC/L.2881-P (LC/MEX/L.840/Rev.1)) N° de venta: S.08.II.G.19, 2008.
95. Evolución reciente y retos de la industria manufacturera de exportación en Centroamérica, México y República Dominicana: una perspectiva regional y sectorial, Ramón Padilla, Martha Cordero, René Hernández e Indira Romero (LC/L.2868-P (LC/MEX/L.839/Rev.1)) N° de venta: S.08.II.G.12, 2008.
94. Economía productiva y reproductiva en México: un llamado a la conciliación, Lourdes Colinas (LC/L.2863-P (LC/MEX/L.838/Rev.1)) N° de venta: S.08.II.G.8, 2008.
93. Integración regional e integración con Estados Unidos. El rumbo de las exportaciones centroamericanas y de República Dominicana, Claudia Schatan, Gabrielle Friedinger, Alfonso Mendieta e Indira Romero (LC/L.2862-P (LC/MEX/L.831/Rev.1)) N° de venta: S.08.II.G.7, 2008.

92. Socioeconomic vulnerability to natural disasters in Mexico: Rural poor, trade and public response, Sergio O. Saldaña-Zorrilla (LC/L.2825-P) (LC/MEX/L.819)) N° de venta: E.07.II.G.155, 2007.
91. Competencia y regulación en la banca: El caso de Honduras, Marlon Ramsses Tábora (LC/L.2824-P) (LC/MEX/L.818)) N° de venta: S.07.II.G.149, 2007.
90. México: Capital humano e ingresos. Retornos a la educación, 1994-2005, Juan Luis Ordaz (LC/L.2812-P) (LC/MEX/L.811)) N° de venta: S.07.II.G.143, 2007.
89. Indicadores de capacidades tecnológicas en América Latina, Gustavo Eduardo Lugones, Patricia Gutti y Néstor Le Clech (LC/L.2811-P) (LC/MEX/L.810)) N° de venta: S.07.II.G.142, 2007.
88. Growth, poverty and inequality in Central America, Matthew Hammill (LC/L.2810-P) (LC/MEX/L.807)) N° de venta: E.07.II.G.141, 2007.
87. Transaction costs in the transportation sector and infrastructure in North America: Exploring harmonization of standards, Juan Carlos Villa (LC/L.2762-P) (LC/MEX/L.794)) N° de venta: E.07.II.G.122, 2007.
86. Competencia y regulación en la banca: el caso de Panamá, Gustavo Adolfo Paredes y Jovany Morales (LC/L.2770P) (LC/MEX/L.786/Rev.1)) N° de venta: S.07.II.G.107, 2007.
85. Competencia y regulación en la banca: el caso de Nicaragua, Claudio Ansorena (LC/L.2769-P) (LC/MEX/L.785)) N° de venta: S.07.II.G.106, 2007.
84. Competencia y regulación en las telecomunicaciones: el caso de Honduras, Marlon R. Tábora (LC/L.2759-P) (LC/MEX/L.781)) N° de venta: S.07.II.G. 96, 2007.
83. Regulación y competencia en las telecomunicaciones mexicanas, Judith Mariscal y Eugenio Rivera (LC/L.2758-P) (LC/MEX/L.780)) N° de venta: S.07.II.G.95, 2007.
82. Condiciones generales de competencia en Honduras, Marlon R. Tábora (LC/L.2753-P) (LC/MEX/L.778)) N° de venta: S.07.II.G.93, 2007.
81. Apertura comercial y cambio tecnológico en el Istmo Centroamericano, Ramón Padilla y Jorge Mario Martínez (LC/L.2750-P) (LC/MEX/L.777)) N° de venta: S.07.II.G.87, 2007.
80. Liberalización comercial en el marco del DR-CAFTA: Efectos en el crecimiento, la pobreza y la desigualdad en Costa Rica, Marco V. Sánchez (LC/L.2698-P) (LC/MEX/L.771)) N° de venta: S.07.II.G.48, 2007.
79. Trading up: The prospect of greater regulatory convergence in North America, Michael Hart (LC/L.2697-P) (LC/MEX/L.770)) N° de venta: S.07.II.G.47, 2007.
78. Evolución reciente y perspectivas del empleo en el Istmo Centroamericano, Carlos Guerrero de Lizardi (LC/L.2696-P) (LC/MEX/L.768)) N° de venta: S.07.II.G.46, 2007.
77. Norms, regulations, and labor standards in Central America, Andrew Schrank y Michael Piore (LC/L.2693-P) (LC/MEX/L.766)) N° de venta: E.07.II.G.44, 2007.
76. DR-CAFTA: Aspectos relevantes seleccionados del tratado y reformas legales que deben realizar a su entrada en vigor los países de Centroamérica y la República Dominicana, Amparo Pacheco y Federico Valerio (LC/L.2692-P) (LC/MEX/L.765)) N° de venta: S.07.II.G.43, 2007.
75. Competencia y regulación en las telecomunicaciones: El caso de Guatemala, Carmen Urizar (LC/L.2691-P) (LC/MEX/L.729/Rev.1)) N° de venta: S.07.II.G.42, 2007.
74. Competencia y regulación en las telecomunicaciones: El caso de Panamá, Ricardo González (LC/L.2681-P) (LC/MEX/L.721/Rev.1)) N° de venta: S.07.II.G.31, 2007.
73. Competencia y regulación en las telecomunicaciones: El caso de El Salvador, Pedro Argumedo (LC/L.2680-P) (LC/MEX/L.723/Rev.1)) N° de venta: S.07.II.G.30, 2007.

- El lector interesado en adquirir números anteriores de esta serie puede solicitarlos dirigiendo su correspondencia a la Biblioteca de la Sede Subregional de la CEPAL en México, Presidente Masaryk No. 29 – 4° piso, 11570 México, D. F., Fax (52) 55-31-11-51, biblioteca.cepal@un.org.mx.

Nombre:

Actividad:

Dirección:

Código postal, ciudad, país:

Tel.: Fax: E.mail: