



**Posibles sectores perdedores en la Región
Centroamericana y Panamá, de las negociaciones
de un Acuerdo de Asociación con la Unión
Europea (AdA)**

Coordinación e Investigación:

Carlos Gmo. Aguilar Sánchez

Investigación:

Comisión de Estudios Políticos Alternativos (CEPA)

CIFCA

Iniciativa de Copenhague para América Central y México

Octubre 2007

Estudio realizado y coordinado por Carlos Gmo. Aguilar Sánchez (consultor) y desarrollado en conjunto con María Paula Barrantes (consultora), Andrés León y Alonso Ramírez de la Comisión de Estudios Políticos Alternativos (CEPA) y José Esquivel (asistente).

Agradecimientos por el apoyo y contribuciones de Guillermo Barrios, Gloria Jarquín, Susana Gauster, Miguel Mira, Magda Lanuza, Celia Medrano, Wendy Cruz, Dolores Jarquín, Gloria Paniagua y Alexis Soto.

ÍNDICE

ÍNDICE.....	2
SIGLAS Y ACRÓNIMOS	3
INTRODUCCIÓN.....	5
I.PRINCIPALES ANTECEDENTES DE LA NEGOCIACIÓN DE UN ACUERDO DE ASOCIACIÓN ENTRE LOS PAÍSES CENTROAMERICANOS Y LA UNIÓN EUROPEA.....	7
a. CONFERENCIAS MINISTERIALES DEL DIÁLOGO DE SAN JOSÉ.....	7
b. ACUERDOS DE DIÁLOGO POLÍTICO Y COOPERACIÓN	9
c. CUMBRES CENTROAMÉRICA-UNIÓN EUROPEA	9
d. COMISIONES MIXTAS	11
e. MANDATO DE NEGOCIACIÓN PARA EL AdA.....	11
f. FOROS Y PARTICIPACIÓN DE LA SOCIEDAD CIVIL	12
APRECIACIONES CONCLUSIVAS DEL CAPÍTULO I.....	13
II. ESTRATEGIA COMERCIAL E INTERESES DE LA UNIÓN EUROPEA EN EL AdA	15
a) LA ESTRATEGIA COMERCIAL DE LA UE	15
b) INTERESES OFENSIVOS DE LA UE.....	18
APRECIACIONES CONCLUSIVAS DEL CAPÍTULO II.....	34
III. ALGUNOS ASPECTOS SIGNIFICATIVOS DE LOS ACUERDOS DE LA UNIÓN EUROPEA CON MÉXICO Y CHILE PARA LA NEGOCIACIÓN DEL ADA CON CENTROAMÉRICA.....	35
a) EL CASO CHILENO	36
b) EL CASO MEXICANO	44
c) EL DR-CAFTA: CONDICIONES Y RENDIMIENTO DESDE SU RATIFICACIÓN.	53
APRECIACIONES CONCLUSIVAS DEL CAPÍTULO III.....	58
IV. POSIBLES SECTORES PERDEDORES EN CENTROAMÉRICA FRENTE A LAS NEGOCIACIONES DEL AdA CON LA UE.....	60
a) EL MODELO DE DESARROLLO EMPOBRECEDOR Y EL NUEVO MODELO ECONÓMICO	60
b) SOBRE LA INTEGRACIÓN REAL DE LA REGIÓN	63
c) LA COMPETITIVIDAD COMO ESTRATEGIA DE DESARROLLO	66
d) LOS POSIBLES SECTORES PERDEDORES DEL ACUERDO DE ASOCIACIÓN UNIÓN EUROPEA- CENTROAMÉRICA	72
APRECIACIONES CONCLUSIVAS DEL CAPÍTULO IV.....	91
V. RECOMENDACIONES	93
BIBLIOGRAFIA	106

SIGLAS Y ACRÓNIMOS

ACP	Países de África, Caribe y Pacífico
AdA	Acuerdo de Asociación
ADPIC	Acuerdos sobre Derechos de Propiedad Intelectual Relacionados con el Comercio
AGCS	Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios
ALOP	Asociación Latinoamericana de Organizaciones de Promoción
APPRI	Acuerdos para la Promoción y Protección de las Inversiones
BBVA	Banco Bilbao Vizcaya Argentina
BCIE	Banco Centroamericano para la Integración Económica
BEI	Banco Europeo de Inversiones
BSCH	Banco Santander Central Hispano
CC-SICA	Consejo Consultivo del Sistema de Integración Centroamericano
CE	Comisión Europea
CEL	Comisión Hidroeléctrica del Río Lempa
CES	Confederación Europea de Sindicatos
CESE	Comité Económico y Social Europeo
CHAAC	Coalición Hondureña de Acción Ciudadana
CIADI	Órgano de Solución de Controversias del Banco Mundial (sigla en inglés)
CIFCA	Iniciativa de Copenhague para América Central y México
CMO	Organizaciones Comunes de Mercado (sigla en inglés)
CNFL	Compañía Nacional de Fuerza y Luz
DPI	Derechos de propiedad intelectual
DR-CAFTA	Tratado de Libre Comercio entre Estados Unidos, Centroamérica y República Dominicana (sigla en inglés)
EBA	Iniciativa “Todo menos armas” (sigla en inglés)

EEB	Estrategia Europea en Biocombustibles
EEUU	Estados Unidos de Norteamérica
ENATREL	Empresa Nacional de Transmisión Eléctrica
ENEE	Empresa Nacional de Energía Eléctrica
ETESAL	Empresa Transmisora de El Salvador
EOR	Ente Operador Regional
EPR	Empresa Propietaria de la Red
FAO	Organización de Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación.
FUNDE	Fundación Nacional para el Desarrollo. El Salvador
GATT	Acuerdo sobre Comercio y Aranceles (Sigla en inglés)
ICE	Instituto Costarricense de Electricidad
IED	Inversión extranjera directa
IHH	Índice Herfindahl
INDE	Instituto Nacional de Electricidad
MCCA	Mercado Común Centroamericano
MER	Mercado Eléctrico Regional
NAFTA	Tratado de Libre Comercio de América del Norte (siglas en inglés)
NME	Nuevo Modelo Económico
NMF	Principio de Nación más favorecida
OMC	Organización Mundial de Comercio
ONG	Organización No Gubernamental
ORIT-CSI	Organización Regional Interamericana de Trabajadores/Confederación Sindical Internacional
PAC	Política Agrícola Común
PPC	Política Pesquera Común
PPP	Plan Puebla Panamá
PROCOMER	Promotora de Comercio Exterior de Costa Rica

PYMES	Pequeñas y medianas empresas
SICA	Sistema de Integración Centroamericano
SIECA	Sistema de Integración Económica para América Central
SIEPAC	Sistema de Interconexión Eléctrica de América Central
SGP	Sistema Generalizado de Preferencias Arancelarias
SPS	Medidas Sanitarias y Fitosanitarias (sigla en inglés)
TCSI	Tratado Centroamericano en Servicios e Inversiones
TLC	Tratado de Libre Comercio
TLCCE	Tratado de Libre Comercio Chile-Estados Unidos
TLCUEM	Tratado de Libre Comercio Unión Europea-México
UACA	Unión Aduanera Centroamericana
UE	Unión Europea
UPOV	Unión Internacional para la Protección de las Obtenciones Vegetales

INTRODUCCIÓN

La presente investigación se ha propuesto explorar y mostrar de manera sistematizada los posibles sectores y grupos sociales que en el conjunto de países centroamericanos – incluyendo Panamá¹ - podrían verse afectados por un nuevo Acuerdo de Asociación con la Unión Europea (UE). Si bien es cierto, este acuerdo de cuarta generación, incluye elementos que han venido siendo una constante de las relaciones entre ambas regiones, a saber; el Diálogo Político y la Cooperación, también es cierto que las perspectivas de incluir un acuerdo comercial basado en los lineamientos y principios del libre comercio, abre un abanico de posibles efectos sobre el conjunto de la vida política, social y económica de los países centroamericanos, fundamentalmente en lo que toca a su proceso de integración regional.

La situación actual del comercio internacional, sobre todo tras la crisis de las negociaciones multilaterales de la Ronda de Doha en la Organización Mundial del Comercio (OMC), ha intensificado el camino seguido por las negociaciones de carácter bilateral, sobre todo a través de instrumentos como Tratados de Libre Comercio (TLC) y/o Acuerdos para la Promoción y Protección Recíproca de las Inversiones (APPRI).

El resultado de estas políticas es una compleja construcción de acuerdos entre países, con alcances regionales, que muchas veces van más allá de los aspectos negociados en el ámbito multilateral, con consecuencias muy serias para los intereses de alcanzar un

¹ De acá en adelante para efectos de esta investigación, y solamente para los casos en que se indique lo contrario, por Centroamérica seguiremos entendiendo el conjunto de países conformado por: Guatemala, El Salvador, Honduras, Nicaragua, Costa Rica y Panamá.

comercio con justicia, u objetivos básicos de respeto a los Derechos Humanos y al desarrollo de los pueblos.

Este estudio pretende profundizar el conocimiento y brindar elementos para el desarrollo de estrategias múltiples y combinadas frente a dichas consecuencias, sobre todo remarcando un rasgo característico que la investigación en políticas de liberalización arroja como una constante a nivel internacional: la polarización entre sectores ganadores y perdedores en los acuerdos comerciales.

En el primer capítulo hemos realizado un repaso por los principales elementos que constituyen los primeros pasos dados entre ambas regiones hasta los lineamientos alcanzados para avanzar en la negociación del Acuerdo de Asociación (AdA). Desde la instauración de los mecanismos del Diálogo de San José, a mediados de los años ochenta, hasta la formulación de una serie de prerequisites que inicialmente fueron planteados por la Unión Europea y asumidos por los gobiernos centroamericanos. Este primer apartado intenta aclarar como la fase actual de las relaciones entre ambas regiones sigue una serie de continuidades políticas y no es el resultado de un cambio significativo en lo que han venido siendo las relaciones e intereses de la Unión Europea en Centroamérica.

El segundo apartado intenta mostrar de manera más precisa en donde residen posibles cambios estratégicos en la orientación de las políticas internas de la Unión Europea y lo que esto puede significar para una negociación con la región centroamericana. Si bien es cierto, el comercio entre ambas regiones es porcentualmente bajo en relación con otros socios comerciales, también es cierto que los intereses de esta negociación son muchos más pretenciosos en otros campos, como inversiones, servicios y compras gubernamentales.

En general, la mejor forma de comprender el alcance que puede revestir este conjunto de políticas financieras, de cooperación y libre comercio, así como la orientación dada al proceso de integración económica en Centroamérica, es estudiando a profundidad los intereses de los sectores locales que podrían verse beneficiados por el Acuerdo, pero fundamentalmente la forma en que la Unión Europea se proyecta su actual acercamiento a la realidad centroamericana.

La experiencia regional luego de la puesta en funcionamiento del Tratado de Libre Comercio con los Estados Unidos (DR-CAFTA) es también una orientación para comprender los efectos derivados de esta serie de políticas de liberalización comercial y sus impactos en sectores y grupos sensibles de la realidad centroamericana. En el tercer apartado hemos pretendido mostrar algunos resultados combinando los alcances de las materias negociadas en el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (NAFTA) y los Acuerdos de la Unión Europea con México y Chile. Ahí se pueden apreciar algunas tendencias marcadas de afectación en sectores sensibles, siempre rescatando las diferencias estructurales de cada país.

El cuarto y último apartado recoge los principales elementos producto, no solo de los anteriores capítulos, sino de un intenso trabajo de campo que implicó entrevistas y formación de grupos de trabajo para discutir los posibles impactos del Acuerdo de Asociación en los sectores que demuestran mayores vulnerabilidades sociales y económicas en la región. En un proceso amplio de consultas se trabajó con agrupaciones indígenas, de jóvenes, de mujeres, de campesinos, investigadores, sector

sindical, ambiental, ONGs y otros, hasta lograr un cuadro de las principales preocupaciones en relación con este acuerdo y sus consecuencias.

Se trata de una aproximación realizada teniendo en consideración la situación actual de otras negociaciones comerciales, los pasos avanzados hasta ahora en el camino del AdA y los intereses manifiestos de la UE. Debido a que las negociaciones oficiales aún no comienzan es un ejercicio basado en posibles escenarios, utilizando la experiencia empírica de los sectores sociales en la región, así como la base investigativa que distintas organizaciones están desarrollando a nivel nacional y regional.

I. PRINCIPALES ANTECEDENTES DE LA NEGOCIACIÓN DE UN ACUERDO DE ASOCIACIÓN ENTRE LOS PAÍSES CENTROAMERICANOS Y LA UNIÓN EUROPEA.

Las relaciones entre la Unión Europea, América Latina y el Caribe, han venido desarrollándose particularmente, desde los años ochenta, tras la instauración del diálogo entre el Grupo de Río y la Unión Europea, así como la celebración de las Cumbres de Presidentes y Jefes de Estado de América Latina, Caribe y la Unión Europea.

Estos espacios han servido para desarrollar políticas y posiciones conjuntas en temas como cohesión social, gobernanza democrática, integración, cooperación, cambio climático y temas de energía, entre otros. Las Cumbres de Presidentes y Jefes de Estado, celebradas desde finales de los años noventa, a su vez han fortalecido entre otros aspectos, políticas de inversión, financieras, comerciales, securitarias y han sentado las bases para la profundización de los acuerdos de asociación.

En lo que respecta al caso centroamericano, aunque el proceso de negociaciones esta relacionado con los anteriores aspectos, las particularidades de la región, sobre todo durante el conflicto armado de la década de los ochenta, dio origen a instancias y orientaciones que revisaremos a continuación.

a. CONFERENCIAS MINISTERIALES DEL DIÁLOGO DE SAN JOSÉ

En 1984, en plena crisis política de la región centroamericana, aprovechando los intentos realizados por el Grupo de Contadora² para el impulso de la paz y la finalización de la violencia armada en la región, la Comunidad Europea, conjuntamente con España y Portugal, sumaron esfuerzos tendientes a fortalecer las relaciones entre ambas regiones.

Fue el inicio de lo que hoy conocemos como las Conferencias Ministeriales del Diálogo de San José y que significaron un impulso significativo a los procesos de pacificación en toda la región centroamericana. Si bien es cierto, los dos pilares centrales sobre los que se constituyó esta relación fueron el diálogo político y la cooperación, también es cierto que desde un inicio este mecanismo ha venido dando muestras de los intereses económicos y comerciales de la UE en la región.

² Conformado en 1983 por Panamá, Colombia, México y Venezuela, con el apoyo de un grupo integrado por Brasil, Argentina, Perú y Uruguay.

Inicialmente siguiendo un perfil estratégico basado en consideraciones de fortalecimiento del mercado interno europeo y sobre todo en función del proceso de ampliación de la integración de países, fundamentalmente después de 1989, la integración de los países de la entonces Europa del Este, se constituyó un modelo de relaciones que combinó los esfuerzos por poner fin a la violencia armada y el respeto a los derechos humanos, con un marco de políticas financieras y de cooperación basadas sobre todo en el papel asignado a los organismos financieros internacionales, particularmente el Banco Centroamericano para la Integración Económica (BCIE) y el Banco Europeo de Inversiones (BEI).

En materia comercial el sistema generalizado de preferencias (SGP) y la creación de la Organización Mundial del Comercio, en 1994, ocuparon parte de los intereses más importantes en este marco de relaciones birregionales. El otro aspecto central fue desde un inicio los temas vinculados con el proceso de integración regional para Centroamérica. Estos elementos sirvieron para considerar el Diálogo de San José como una nueva estructura en las relaciones regionales, sobre todo después de 1996 (Florencia) y el 2002 (Madrid), donde se acordaron nuevas orientaciones en los planes establecidos.

Toda la primera etapa del Diálogo de San José, estuvo marcada por la necesidad de impulsar los mecanismos del “Acta de Contadora para la Paz y la cooperación en Centroamérica”. A su vez, la consolidación del primer “Acuerdo Marco de Cooperación Birregional”, así como la institucionalización de los mecanismos de Diálogo Político logrados en 1985 (Luxemburgo) giraron sobre todo en función de los principios de pacificación de la región, como paso previo para profundizar el proceso de relaciones económicas y comerciales.

Una vez que se lograron estos objetivos, firmado el acuerdo de cooperación (Acuerdo de San Salvador-1993) y fortalecida la presencia europea en la parte de inversiones y financiera³, sin abandonar los temas de democratización, de derechos humanos y de integración regional, a partir de mediados de los noventa, tomando en consideración las nuevas circunstancias políticas de ambas regiones se dio una renovación del Diálogo de San José, hasta la firma de un Nuevo Acuerdo de Diálogo Político y Cooperación en el 2003.

Este nuevo acuerdo amplió las áreas de cooperación y continuó la profundización de ese marco establecido de políticas basadas en la integración económica de la región, sobre todo a través de la Unión Aduanera y del Tratado Centroamericano sobre Inversiones y Comercio de Servicios, fortaleciendo los requerimientos relacionados con la Agenda de Doha en la OMC y el papel del BCIE y el BEI.

Así, se menciona en el 2002, durante la XVII Conferencia Ministerial, como los objetivos de contar con un Nuevo Acuerdo de Cooperación y Diálogo Político están destinados a contribuir para que una vez finalizada la Ronda de Doha, se inicien la negociaciones de un Acuerdo de Asociación entre los países centroamericanos y la Unión Europea, que incluya un tratado de libre comercio (Stanley, 2003: 237).

³ Véase el desarrollo de programas como el “EC Investment Partners”, el Programa “AL-Invest” y el Programa Europeo para la Financiación de Inversiones Conjuntas (ECIP), entre otros.

b. ACUERDOS DE DIÁLOGO POLÍTICO Y COOPERACIÓN

Por más de una década la cooperación de la UE con la región centroamericana se centró en los objetivos prioritarios de desarrollo sostenible e integración regional, según el Acuerdo de San Salvador (1993).

Aunque la firma de un Nuevo Acuerdo ha significado la ampliación de la cooperación preocupan particularmente algunos aspectos incluidos que son determinantes en el esquema de negociaciones comerciales y para la definición de políticas públicas, por ejemplo: modernización de la administración estatal y pública (art. 10), integración regional (art. 11), cooperación comercial (art.13), cooperación en servicios (art.14), cooperación en propiedad intelectual (art.15), contratación pública (art. 16), políticas de competencia (art. 17), desarrollo de PYMES (art. 21), sector agrícola y rural (que incluye silvicultura y medidas sanitarias y fitosanitarias) (art. 22), pesca y acuicultura (art.23), sector minero (art. 24), energía (art. 25), transportes (art. 26), información, tecnologías y telecomunicaciones (art. 27), fomento de la inversión (art. 31), medio ambiente y biodiversidad (art. 38), pueblos indígenas y grupos étnicos en la región (art. 45), migración (art. 49) y antiterrorismo (art. 50), entre otros (CE, 2003c: 7-22)

Según el documento de Estrategia Regional de la UE para América Central del 2007-2013, la cooperación de la Comisión Europea estará centrada prioritariamente en el tema de la integración regional (sobre todo la creación de la Unión Aduanera)⁴. Como lo reconoce este documento: *“Esta ayuda esta estrechamente ligada al enfoque adoptado por la UE en la Cumbre UE-América Latina y Caribe, celebrada en Madrid en el año 2002, y reiterada en Guadalajara en el 2004, donde se insistió en que América Central debía profundizar su proceso de integración para poder ser candidata a un amplio Acuerdo de Asociación con la UE.”* (CE, 2007e: 16).

Existen múltiples declaraciones de interés en fortalecer el marco participativo de la sociedad civil y se menciona particularmente a los grupos indígenas y minorías étnicas, pero no quedan claros los mecanismos a través de los cuales es posible la ejecución de estas disposiciones. Así el resultado ha sido hasta el momento de una notoria ausencia de la sociedad civil en los procesos de negociación de estos Acuerdos de Diálogo y Cooperación, incluso en relación con el Nuevo Acuerdo del 2003, CIFCA señaló, ampliando la base de preocupaciones: *“Insistimos de nuevo en el hecho de que el Nuevo Acuerdo deja de lado el reconocimiento de la vulnerabilidad de la región centroamericana, de las asimetrías entre las regiones y la cláusula de favorabilidad que si tiene el Acuerdo Marco en vigor...”* (CIFCA, 2004: 5)

En general, lo que podemos percibir es que la ratificación de los mecanismos de Diálogo Político y Cooperación, viene orientándose cada vez más en un sentido determinado de las relaciones económicas y comerciales entre ambas regiones: hacia las negociaciones del AdA.

c. CUMBRES CENTROAMÉRICA-UNIÓN EUROPEA

La primera cumbre Centroamérica-Unión Europea se dio en el marco de celebración del vigésimo aniversario del Diálogo de San José, aprovechando la III Cumbre de Jefes de Estado y de Gobierno de América Latina-Caribe y la UE, celebrada en Guadalajara, 2004. La segunda Cumbre UE-Centroamérica, realizada en Viena 2006, reiteró el camino para la negociación del AdA y destacó la participación de Panamá en el

⁴ El otro objetivo que destaca el documento es toda la política relacionada con cohesión social.

proceso sujeta a la decisión formal de este país de sumarse al sistema de integración económica centroamericano (SIECA). Estas Cumbres guardan absoluta continuidad con los planes elaborados a través de las sesiones del Diálogo de San José y reafirmados en los Acuerdos de Diálogo Político y Cooperación.

Así para el caso de esta primera cumbre, en su numeral 6 se acordó que las negociaciones de un AdA (que incluye un área de libre comercio), debe darse sobre el impulso al fortalecimiento del proceso de integración económica regional, creando mecanismos de evaluación conjunta, mientras la Comisión Mixta creada bajo el acuerdo de cooperación vigente (1993) trabajaba en un calendario con metas y objetivos para avanzar en estas negociaciones. Estas Cumbres reafirmaron igualmente los objetivos establecidos en Guadalajara y Viena, de realizar este proceso de conformidad con dos condicionantes:

- AVANCE SATISFACTORIO DE LAS NEGOCIACIONES DE LA RONDA DE DOHA (OMC)

Este es un prerrequisito que viene marcando todas las relaciones comerciales y económicas entre las dos regiones, desde la creación de la OMC en 1994 y permanentemente recuperado en el Diálogo de San José. En su situación actual, la suspensión de las negociaciones de la Agenda de Doha deja sin efecto esta consideración y podría ser un elemento utilizado por la UE para intentar introducir temas sobre los que viene trabajando en los acuerdos de cooperación y que van más allá de la OMC, particularmente políticas de competencia, inversiones y compras gubernamentales (Temas de Singapur). El otro elemento relacionado es la firma y ratificación del DR-CAFTA que formula un piso de negociación que permite a la UE demandar condiciones de paridad con lo negociado entre la región y los EEUU.

- AVANCES SATISFACTORIOS EN LA INTEGRACIÓN ECONÓMICA DE LA REGIÓN.

Hasta ahora la región avanza apresuradamente en el tema de armonización arancelaria para completar uno de los pilares fundamentales del proceso de Unión Aduanera, sin embargo todavía quedan algunos productos sensibles fuera del universo de acuerdos en negociación, particularmente los que siguen bajo la modalidad del “Anexo A” (productos excluidos de libre comercio), a saber: café y azúcar.

Un elemento importante en este proceso ha sido la firma del Convenio Marco para el Establecimiento de la Unión Aduanera Centroamericana, que hasta el momento no incorpora el caso de Costa Rica y de Panamá, pero que logró suscribirse a mediados del presente año. Este acuerdo pretende alcanzar la armonización en la totalidad del arancel externo común y un sistema arancelario único para toda la región. En materia de contratación pública se introdujo el principio de Trato Nacional y en propiedad intelectual, a lo igual que en políticas de competencia, se insta a la creación de normativa con carácter regional. Igualmente se promueve la creación de un Fondo Estructural y de Inversiones.

Sin embargo, todo lo relacionado con inversiones y servicios queda en cambio bajo tutela del Tratado de Inversiones y Comercio de Servicios, suscrito por todos los países (con excepción de Panamá) en el 2002 y modificado en el presente año para su ratificación. Efectivamente este aspecto de la condicionalidad acordada entre la UE y

los gobiernos centroamericanos es la que ofrece mayores avances en relación con los intereses de las partes para la negociación del AdA.

d. COMISIONES MIXTAS

Las Comisiones Mixtas han venido apoyando desde la institucionalización del Diálogo Político y la Cooperación, en el marco del Diálogo de San José tanto el trabajo de orientación en materia de cooperación, como de integración regional. Es por esto que el 23 de abril del presente año, en la XV reunión de la Comisión Mixta de Centroamérica y la UE, esta última, tras la evaluación conjunta de los avances en el proceso de integración regional (informe de la Comisión Ad hoc creado para el tema de la integración económica, fundamentalmente la Unión Aduanera) y con las recomendaciones para convertir este proceso en el objetivo prioritario de la cooperación del 2007 al 2013, decidió adoptar oficialmente las directrices tendientes a las negociaciones de un Acuerdo de Asociación entre la partes.

El acta de esta sesión es muy clara al señalar que las metas y prioridades de la Estrategia Regional serán revisadas teniendo en consideración los alcances de la negociación comercial que implique el AdA: *“Tal y como previsto por documentos de Estrategia Regional y Bilateral 2007-2013, las metas y prioridades del Programa de Cooperación serán revisadas y actualizadas teniendo en cuenta su estado de avance, las nuevas realidades del desarrollo en Centroamérica, así como y los requerimientos que surjan de los compromisos y puesta en práctica del futuro Acuerdo de Asociación. El proceso de revisión tendrá en cuenta, entre otros, el objetivo de aprovechar al máximo las oportunidades que ofrece la parte comercial del Acuerdo de Asociación.”* (Comisión Mixta, p. 3. 2007)

e. MANDATO DE NEGOCIACIÓN PARA EL AdA

Como parte de los procedimientos establecidos por la Unión Europea, la Comisión presentó una serie de recomendaciones al Consejo para ser consideradas en el inicio de las negociaciones del AdA. Ahí se reitera el Diálogo de San José como elemento central que guía las relaciones UE-CA y el proceso de integración regional como elemento sustancial del mismo. En materia de relaciones económicas reconoce los bajos volúmenes de comercio en comparación con los Estados Unidos y la alta concentración en Costa Rica y Panamá. Además remarca la vigencia del Sistema Generalizado de Preferencias (SGP-plus), ampliado hasta el 2008.

Aunque se destaca que la Comisión preparó una evaluación de impacto y que simultáneamente se llevará a cabo una Evaluación de Impacto de Sostenibilidad, no se conoce mucho más avance sobre este proceso. Este mandato en cambio es muy claro al destacar que la Zona de Libre Comercio irá más allá de las reglas básicas de la OMC, incorporando muchos de los elementos que aparecen en el Nuevo Acuerdo de Diálogo Político y Cooperación, del 2003. Las demandas de reconocimiento de asimetrías entre los países centroamericanos y entre las regiones, ha sido una consideración constante de quienes insisten que el Mandato no es claro en relación con las políticas de trato especial y diferenciado y el reconocimiento de las vulnerabilidades de la región.

Por su parte, a pesar de los esfuerzos realizados por diversas organizaciones sociales y las propuestas elaboradas⁵, los gobiernos centroamericanos no cuentan con un

⁵ Véase la nota “Hacia un Mandato Negociador Centroamericano para la Negociación de un Acuerdo de Asociación con la Unión Europea”, firmada por la Alianza Social Continental, la Asociación

instrumento como un Mandato Negociador Regional. A su vez la definición de las modalidades de negociación, excluyó para el caso centroamericano el uso de los textos en español, y fundamentalmente los referidos a la negociación se manejarán en inglés, lo que afecta notablemente el acceso y la comprensión por parte de amplias mayorías de la sociedad civil. Tampoco incluyeron las medidas pertinentes para el tratamiento de las asimetrías, ni se establece una negociación paralela para los tres pilares del acuerdo (CIFCA, 2007: 1-2).

f. FOROS Y PARTICIPACIÓN DE LA SOCIEDAD CIVIL

Hasta la fecha se han realizado dos Foros Oficiales de la Sociedad Civil Centroamérica-Unión Europea, el primero en Bruselas y el segundo en Tegucigalpa. También se realizó en Panamá un Foro del Sector Empresarial y se han llevado a cabo actividades de análisis por parte del sector sindical⁶, de partidos políticos⁷ y del sector agrario en la región centroamericana.

Existe un intenso diálogo entre las principales redes a nivel regional, resultado del cual se organizó en Tegucigalpa el Foro Popular Internacional Centroamérica-Unión Europea. El mismo, remarcó algunos aspectos importantes frente a las negociaciones, sobre todo relacionados con la reforma agraria integral, la soberanía alimentaria, el control de los servicios públicos y los recursos naturales, la protección de los Derechos Humanos, derechos laborales y medioambientales, reconocimiento de los derechos de las poblaciones afrodescendientes, de los pueblos indígenas y de los migrantes, así como la necesidad de mecanismos de participación para la toma de decisiones entre las dos regiones.(Foro Popular, 2007)

Algunas experiencias en los países destacan en relación con foros, talleres o documentos realizados por el Consejo Consultivo del Sistema de Integración Centroamericano (CC-SICA), la Coalición Hondureña de Acción Ciudadana (CHAAC), el Foro Nacional de Convergencia en Honduras, EUROSAL en San Salvador y espacios de eventos campesinos en Guatemala y Nicaragua. Así existen múltiples declaraciones de las redes sociales y del sector sindical sobre el AdA.

Es importante destacar que aunque los mecanismos oficiales de participación corren a cargo del CC-SICA, este espacio ha reconocido la importancia de incorporar otros

Latinoamericana de Organizaciones de Promoción (ALOP), Centroamérica por el Diálogo e Iniciativa Mesoamericana de Comercio, Integración y Desarrollo Sostenible (CID) y particularmente el estudio elaborado por la Fundación Nacional para el Desarrollo (FUNDE) y la Iniciativa CID “Análisis y propuestas ante el Acuerdo de Asociación y Libre Comercio entre la Unión Europea y Centroamérica.” San Salvador. Noviembre del 2006.

⁶ Para citar un ejemplo, en el Taller Subregional América Central y el Caribe, los sindicatos representados por la Organización Regional Interamericana de Trabajadores de la Confederación Sindical Internacional (ORIT-CSI) dejaron manifiesta su preocupación sobre el déficit de participación de los sindicatos en este proceso y además en los espacios del Sistema de Integración Centroamericana (SICA). No obstante el sector sindical es uno de los que mayor avance tiene de análisis e interrelaciones con la parte europea: la Confederación Europea de Sindicatos (CES)

⁷ Recientemente se reunieron en Nicaragua en la XVI Conferencia Centroamericana y del Caribe de Partidos Políticos, para analizar los retos y desafíos frente al AdA, donde se remarcó la importancia del proceso de integración, el reconocimiento de las asimetrías y la importancia de la participación de la sociedad civil, así como de los partidos políticos. También se tocó el tema de la exclusión y tratamiento especial para temas de servicios como agua, salud, educación, energía y telecomunicaciones. Véase la Declaración: “Retos y Desafíos de los partidos políticos frente al Acuerdo de Asociación”. Nicaragua, 22-23 de agosto de 2007

actores regionales. En su último documento “Marco de referencia para la consulta a la Sociedad Civil en el proceso de negociación del Acuerdo de Asociación, Unión Europea-Centroamérica.”, junto con el Comité Económico y Social Europeo (CESE) se propone una estructura basada en Foros Públicos Nacionales, Regionales y Birregionales, con dos espacios abiertos por parte del CC-SICA para consultas ampliadas y redes sectoriales. (CC-SICA, 2007: 10-13)

Por último, y como un elemento importante para esta investigación, destacamos el Dictamen del CESE: “Las relaciones UE-América Central”, sobre todo en lo referido a sectores altamente vulnerables: comunidades afrodescendientes, indígenas, mujeres y jóvenes, trabajadores informales y la centralidad del tema de derechos humanos. Igualmente se reitera el tema de las diversas asimetrías como un tema a ser tomado en consideración. (CESE, 2007: 7-8)

Hasta el momento, los gobiernos centroamericanos no se han pronunciado en relación con la propuesta del CC-SICA, y solo en el caso del gobierno de Costa Rica se conocen algunas propuestas para la información y la participación de sectores productivos del país, las cuales han sido criticadas de insuficientes y de no considerar, ni siquiera, los aspectos formales del proceso. Así nuevamente, tal y como ocurrió con el DR-CAFTA, el problema de los mecanismos de participación sigue sin soluciones claras por parte de los gobiernos, a pesar de las propuestas elaboradas por los distintos actores tanto oficiales, como no oficiales.

Cuadro 1 **Apreciaciones Conclusivas del Capítulo I**

- Si bien es cierto el surgimiento del Diálogo de San José, estuvo asociado a las condiciones necesarias para desarrollar un clima de paz y democratización en la región centroamericana, durante los años ochenta, no es menos cierto que desde un inicio y particularmente con las nuevas orientaciones a partir de las reuniones de Florencia (1996) y Madrid (2002) las políticas desarrolladas, sin abandonar los temas sociales y políticos, cada vez más se enfocan en cuestiones económicas, financieras, de inversiones y comerciales.
- El Diálogo de San José, reconocido por las partes como el instrumento fundamental del trabajo birregional, ha sido igualmente la vía principal a través de la cual se han ido creando las condiciones para el avance y la negociación del AdA. Lo atestigua de esta forma los enfoques financieros aplicados a través del BEI y el BCIE, así como el creciente papel asignado a los programas para mejorar las condiciones de la inversión europea en la región.
- El tema de la Integración Regional ha venido jugando un papel central tanto en los programas de cooperación, como en las iniciativas de Diálogo Político, sin embargo, hasta el presente la concentración de factores y políticas asociadas con la Unión Aduanera, los asuntos arancelarios y los aspectos vinculados a inversiones y servicios, así como el tema de infraestructura regional (a través del Plan Puebla-Panamá), ocupan un grueso de la agenda, orientando sobre todo la integración económica en función de un pequeño grupo de intereses empresariales de corte local, en asociación con el capital transnacional.
- Se aprecia, en general, en los Acuerdos de Diálogo Político y Cooperación, sobre todo en el Nuevo Acuerdo del 2003, que amplió las áreas de intervención, una agenda que

refuerza los intereses de la Unión Europea en temas que se incluyen en las negociaciones comerciales y que son ampliamente sensibles para los países centroamericanos. Si la base de una negociación del AdA en los aspectos relaciones con el Diálogo Político y la Cooperación está fundamentada en estos Acuerdos (2003) y en la Estrategia Regional (2007-2013), es de esperar que las principales orientaciones refuercen las negociaciones y los intereses económicos y comerciales, como ha venido siendo la tendencia.

- Los condicionantes establecidos desde las Cumbres de Presidentes, en Guadalajara y Viena, han venido cediendo frente a las dificultades primero en el marco multilateral de negociaciones (Agenda de Doha) y segundo frente a los procesos regionales en relación con la armonización arancelaria y la Unión Aduanera. Aunque en este segundo aspecto se registran avances muy significativos, todavía quedan pendientes temas muy delicados para la región centroamericana que acompañaran la negociación del AdA y que deberían estar resueltos antes de terminar la negociación con Europa. La suspensión de las negociaciones en la OMC, ha servido igualmente como excusa para que la UE levante una agenda más agresiva, sobre todo en los conocidos temas de Singapur y posiblemente será utilizada para alcanzar acuerdos más allá del marco multilateral de negociaciones.
- En estos dos niveles, debemos destacar que ya se registran algunos antecedentes conflictivos. La polémica por el arancel bananero, que la UE insiste en mantener a pesar de los fallos de la OMC en su contra, afecta a países exportadores de fruta de la región y no se resuelve con los beneficios concedidos en el SGP-plus, para otras 7200 partidas. El otro aspecto se presentó a lo interno de los países centroamericanos al discutirse el esquema mediante el cual la región definiría sus representaciones en la negociación. La definición de un jefe de negociación, con la cual el gobierno de Costa Rica no estuvo de acuerdo provocó fricciones, que hasta finales del 2006, encontraron caminos de resolución a través de un esquema que mezcla el ámbito nacional y regional. Según nuestro punto de vista, estos dos elementos serán de continua presencia conflictiva durante el proceso, a los cuales sin duda se agregaran otros relacionados con los prerequisites discutidos en Guadalajara y Viena.
- La orientación del proceso actual y el mismo Mandato de Negociación de la Unión Europea insisten en una escasa consideración del tema de las asimetrías regionales, entre los países y entre los bloques, así como mantienen un tratamiento inadecuado de las vulnerabilidades de la región centroamericana. El proceso de Evaluación de Impactos, ni se conoce a profundidad por parte de las organizaciones de la Sociedad Civil, ni se está desarrollando paralelamente como lo recomiendan diversas instancias, incluso de la misma UE. Hasta la actualidad, el tema de la creación de una zona de libre comercio, sigue ocupando un papel relevante en el esquema de negociación del AdA.
- A pesar de existir un intenso trabajo de redes, movimientos y diversos sectores de la sociedad civil, tanto centroamericana como europea, los gobiernos siguen sin resolver los mecanismos nacionales y regionales a través de los cuales garantizar una participación efectiva de los grupos. A diferencia de lo sucedido con el DR-CAFTA, en el caso del AdA existe un nivel mayor de conocimiento y de organización por parte de las distintas redes, ONGs y sectores sociales y productivos de la región. Además existen niveles de relacionamiento entre organizaciones y redes de ambas regiones, lo que ha favorecido un mayor nivel de análisis, documentación y coordinación. Sin embargo, es notorio el intenso trabajo que aún falta por realizar en materia de información, sobre todo con organizaciones de base en los países centroamericanos. Resoluciones parciales o

defectuosas de esta participación, que revivan el proceso excluyente del DR-CAFTA, solamente aportarían a un clima de desinformación y a la deslegitimación de las negociaciones del AdA.

II. *ESTRATEGIA COMERCIAL E INTERESES DE LA UNIÓN EUROPEA EN EL AdA*

Actualmente, la UE es el principal bloque económico a nivel mundial, con un producto interno bruto que alcanza los 10,8 billones de dólares, claramente superior que los Estados Unidos, que produce aproximadamente 10,1 billones (CE, 2007a y b). Sin embargo, en la actualidad, la UE se encuentra relativamente superada por sus principales competidores, pues crece a una tasa anual del 3,5% anual frente a EE.UU. que lo hace al 9% (CE, 2007a).

Esta situación fue detectada desde el 2000, año en que se acuñó la actual agenda económica y social de desarrollo de la Unión Europea. La Agenda de Lisboa, como fue bautizada posteriormente, es un plan a diez años que tiene el objetivo de mejorar la productividad y competitividad de la UE generando así un mayor crecimiento económico regional, bajo el supuesto de favorecer la creación de más fuentes de empleo para los ciudadanos de este bloque (CE, 2000a).

Si bien es cierto que la UE es un productor importante a nivel mundial de bienes agrícolas e industriales, lo cierto es que la base de su economía son los servicios, pues significan el 77% del valor agregado total. Por ello, es evidente que las áreas fundamentales de acción de la Agenda de Lisboa se enfoquen en el fortalecimiento de este sector. De hecho, el establecimiento de conglomerados interconectados de empresas en telecomunicaciones y utilidades, la creación de servicios financieros integrados y eficientes, el mejoramiento del clima de negocios y la liberalización económica interna y externa para la facilitación del acceso a mercados, son algunos de los ocho puntos o dimensiones claves de la Agenda (WEF, 2004).

a) LA ESTRATEGIA COMERCIAL DE LA UE

Lo dispuesto en Lisboa sirve de escenario para la actual estrategia comercial de la UE, denominada Agenda Global. Su objetivo es la liberalización multilateral del comercio mediante la apertura de mercados, con el fin de ofrecer a las empresas europeas el espacio y el clima de negocios necesarios para fomentar el crecimiento de la economía del bloque. En términos sencillos, la Agenda concibe dos áreas de acción: una interna y otra externa. Internamente, la UE pretende fomentar - mediante políticas de apertura económica - la competitividad empresarial frente a sus competidores comerciales. Para ello, la UE se reserva una serie de mecanismos que permitirían o promocionarían el acceso de las inversiones al mercado europeo, pero que, al mismo tiempo, mantendrían varias defensas comerciales frente a lo que se interpretaría como importaciones anti-competitivas (CE, 2005a).

Hacia afuera, la UE propone una “política de apertura moderada” que se basa en la garantía de condiciones que faciliten el flujo comercial interno y frente a sus principales socios; en el marco de tres áreas fundamentales:

A) En materia de barreras arancelarias y no arancelarias al comercio, se considera que la UE como bloque regional se encuentra lo suficientemente abierta a las importaciones.

Sin embargo, según la UE, esta situación no es un beneficio al que respondan de forma recíproca sus socios comerciales por lo que las exportaciones europeas enfrentan altas barreras. De modo que, para la UE resulta esencial una nivelación de las condiciones para que el comercio pueda darse libremente, con especial atención a las barreras no arancelarias, que se identifican como las más difíciles de detectar y de eliminar.

B) En materia de importaciones y exportaciones, la Comisión Europea señala que: “(...) *Europa necesita importar para exportar. Afrontar restricciones para el acceso a recursos como energía, metales y materias primas incluyendo ciertos materiales agrícolas y pieles debe ser una alta prioridad. Las medidas tomadas por algunos de nuestros principales socios comerciales para restringir el acceso al abastecimiento de estos insumos están causándole a las industrias de la UE grandes problemas. Excepto que estén justificadas por razones ambientales o de seguridad, las restricciones sobre estos recursos deben ser removidas*”. (CE, 2005: 7).

De esto debe entenderse que la UE valoraría primordialmente, el acceso a recursos que son imperativos para el mantenimiento de su base productiva. Tal como lo señala posteriormente el mismo documento, el acceso es particularmente esencial en el caso de la energía, caso en que la UE señala que deben eliminarse las barreras que impidan el flujo regular de combustibles a base de fuentes fósiles o agrocombustibles (CE, 2005a).

Su agenda comercial en este sentido, se basaría en el mantenimiento y profundización de la lógica del desarrollo desigual, de acuerdo con la cual se importan bienes primarios para mantener un aparato de exportación de bienes procesados o acabados; al tiempo en que se asegura que los países no impongan medidas que obstruyan dicha lógica. Esto se refleja en la Estrategia Europea en Agrocombustibles, en donde uno de sus ejes se basa claramente en el mejoramiento de las oportunidades de importación de bioetanol y biodiésel originado en países en “vías de desarrollo”, especialmente en las naciones de África, Caribe y Pacífico (ACP), donde la transformación en los Protocolos del Azúcar y el Banano tendrían efectos particularmente nocivos (CE, 2006a).

C) En materia de apertura económica, la UE ha recalcado que no puede reducirse a la eliminación de barreras arancelarias y no arancelarias; ni siquiera a la liberalización en el comercio de bienes. El comercio en la globalización incluye también a los servicios (que como vimos son la piedra angular de la economía europea) y las inversiones. Como resultado de ello, algunas medidas deben tomarse para consolidar la posición europea en el mercado internacional.

Las medidas en este sentido propuestas por la UE se integran en el marco de los llamados “Temas de Singapur”, así bautizados por su inserción en la Ronda de la OMC realizada en Singapur en el año 1997. Ellos son: 1) la liberalización del mercado de servicios y facilidades para el acceso de inversiones; 2) la eliminación de las prácticas discriminatorias en licitaciones públicas y compras gubernamentales (véase cuadro 2); 3) el establecimiento de normas claras para la ayuda estatal a la competencia y la aprobación; y 4) la efectiva ejecución y cumplimiento de leyes sobre derechos de propiedad intelectual (DPI) (CE, 2005a). Esto apunta claramente a una estrategia comercial que busca garantizar el control de los sectores más rentables en manos de empresas de capital europeo.

Cuadro 2

Comparación del articulado relacionado a compras gubernamentales entre los acuerdos comerciales de la UE con Chile y México y el DR-CAFTA

El tema de compras del gobierno es de gran importancia en el comercio mundial, pues, debe reconocerse que el Estado es el principal demandante de bienes y servicios en una economía. Aunque las compras públicas supongan un 80% del comercio internacional, lo cierto es que mucho de este mercado se encuentra excluido de obligaciones relacionadas a principios de nación más favorecida, trato nacional y acceso a mercados. En el marco multilateral únicamente existe un Acuerdo Plurilateral de Compras (APC) firmado únicamente por países desarrollados y donde los que están en desarrollo no han querido adherirse.

Para las naciones desarrolladas, incluyendo a Estados Unidos y las que conforman a la UE, la inexistencia de estas reglas en los mercados de los países en vías de desarrollo (PVD), significa la permanencia de mecanismos de discriminación de la actividad de sus empresas en licitaciones, por lo que se han realizado esfuerzos para incluir esta temática en los procesos, a través de acuerdos bilaterales.

En el caso de los acuerdos de la UE con México, las condiciones establecidas mantienen una línea muy clara de paridad a lo negociado por éste último actor con Estados Unidos en el marco del NAFTA. Se reiteran las disposiciones en reglas de origen, procedimientos y modalidades de contratación y mecanismos de consulta por parte de los proveedores. Tal vez la única diferencia incluyó la aplicación de reglas y procedimientos para la UE dados en el marco del APC y no del NAFTA.

En lo que respecta al acuerdo entre la UE y Chile, debido a la no pertenencia de este país al APC y al NAFTA, la modalidad negociada es distinta. La experiencia previa de Chile en la materia consistía en el TLC firmado con Centroamérica, en donde las normas NMF y de trato nacional no son reguladas por el acuerdo y quedaron signadas al cumplimiento por parte de la legislación nacional. En el texto del acuerdo, disposiciones relacionadas con NMF y trato nacional se equivalen las condiciones existentes en el APC aunque descarta la necesidad de reglas de origen. El acuerdo con Chile también incluye una legislación más clara en materia del proceso desde la publicación de los carteles, plazos, adjudicación y excepciones. El principal cambio está relacionado con los tipos de compra en la medida en que estas se regirían por procesos licitación abierta o restringida (la diferencia se da en la apertura de la invitación de la licitación, es decir, todos, o únicamente los que cumplen los requisitos), aquí, se aleja del estilo de APC.

En materia del DR-CAFTA, a diferencia del NAFTA sigue una estructura similar al acuerdo entre EUA y Chile, aunque con variaciones relacionadas primordialmente a las reglas de origen, reduciendo la cantidad de bienes y servicios estatales a ser sujetos a licitación y a la penalización con respecto a la integridad de las prácticas, reduciendo las penas carcelarias del TLC entre EUA y Chile, a únicamente a la exclusión de los proveedores de otros procesos de compra. Asimismo, el DR-CAFTA establece normas de probidad que permiten sancionar a los proveedores que participen en actividades fraudulentas o ilegales. Eso sí, el DR-CAFTA mantiene términos de APC en la medida en que abre el término compras a cualquier procedimiento contractual, la licitación pública es abierta en todos los casos y elimina regulaciones para condicionar la participación de los proveedores aunque cuenten con varios contratos con el Estado.

Fuente: Elaboración propia basado en Araya, 2006.

Finalmente, no es de obviar, los mecanismos propuestos por la UE para la implementación de su estrategia comercial, los cuales se basan en dos tipos de negociación: multilateral y bilateral. Si bien es cierto que la UE públicamente favorece la negociación en un marco multilateral como el mecanismo idóneo, ella argumenta que con el estancamiento del Programa de Doha en 2004, la OMC ha quedado impedida para facilitar el avance de este. Así las cosas, el mecanismo para concretar la agenda de competitividad definida en Lisboa es el de las negociaciones bilaterales.

De acuerdo a la Comisión Europea: *“El criterio económico clave para los nuevos socios en tratados de libre comercio debe ser su potencial de mercado (tamaño y crecimiento económico) y el nivel de protección en contra de los intereses de la UE (barreras arancelarias y no arancelarias). Debemos tomar en consideración las negociaciones potenciales de nuestros socios con los competidores de la UE, el posible impacto de éstas en los mercados y economía de la UE, así como el riesgo de que el acceso preferencial al mercado de la UE, del que se han beneficiado nuestros socios y vecinos en vías de desarrollo, pueda erosionarse. (...) En términos de contenido, los nuevos TLC orientados a la competitividad deben ser comprensivos y ambiciosos en su cobertura, apuntando al grado más alto de liberalización comercial, incluyendo una liberalización extensiva en servicios e inversiones. Un nuevo y ambicioso modelo de acuerdos de inversiones de la UE debe ser desarrollado en coordinación cercana con los Estados Miembros. Cuando nuestros socios hayan firmado TLC con otros países que son competidores nuestros, debemos buscar al menos paridad completa. Las restricciones cuantitativas en importaciones y todas las formas de impuestos, cargas y restricciones a las exportaciones deben ser eliminadas”* (CE, 2005: 11).

Esto se hace factible en la coyuntura actual, en la que recientemente entró en vigor el Tratado de Libre Comercio entre Estados Unidos, Centroamérica y República Dominicana (DR-CAFTA, por su sigla en inglés) y donde se integran amplias concesiones de la región en materia de servicios, propiedad intelectual y acceso a mercados para EEUU que podrían traducirse en beneficios similares para la UE.

b) INTERESES OFENSIVOS DE LA UE

Es claro, a partir de la lectura realizada de la Agenda Global, que los intereses ofensivos del bloque europeo se concentran principalmente en materia de acceso a mercados, sobre todo en materia de servicios y en algún grado industrias. A continuación se hará una aproximación concisa de algunos de los puntos detectados como clave en la estrategia de la UE y, con respecto a los que podrían reconocerse intereses puntuales frente al AdA.

- LIBERALIZACIÓN DEL MERCADO DE SERVICIOS E INVERSIONES

Uno de los principales objetivos de la UE en materia comercial se relaciona con el tema de servicios. La agenda de apertura en esta materia, no parece ser disímil a la planteada en la OMC, aunque cuenta con una serie de áreas prioritarias definidas fundamentalmente por los patrones en materia de inversiones seguidos por la región.

En parte la ampliación del acceso a mercado del sector servicios se justifica en un interés ofensivo, ya que, como lo menciona este texto es un tema al que la UE ha venido dando seguimiento desde hace mucho tiempo: *“La CE, desde el principio, ha tomado un rol de liderazgo en las negociaciones en servicios. Durante la Ronda de Uruguay, la CE adquirió*

compromisos sustanciales – realizándolos en más de 120 subsectores – y sus intereses comerciales en esa área son esencialmente ofensivos (...) Para la CE, el objetivo principal en las negociaciones sobre este tema es mejorar el acceso a mercado extranjeros para los servicios europeos y asegurar un ambiente regulatorio más transparente y predecible para dicha área” (CE, 2005b: 2).

La estrategia europea se fundamenta en una ampliación de las condiciones correspondientes a los modos de oferta en materia de servicios integrados en el artículo 1, numeral 2 del Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios (AGCS). Hay cuatro modos de oferta: 1) el servicio brindado desde el territorio de un país miembro al territorio de otro país miembro; 2) en el territorio de un país miembro para el servicio de un consumidor en otro país miembro; 3) por el suplidor de un servicio en un país miembro por medio de la presencia comercial en el territorio de un país miembro; y 4) por el suplidor de un servicio en un país miembro por medio de la presencia de personas naturales de un país miembro en un tercer país miembro (CE, 2005b).

Por otra parte, en materia de servicios la UE mantiene una estrategia considerablemente agresiva mediante la cual se pretende alcanzar un alto nivel de acceso a mercados, facilitando: 1) la eliminación de limitaciones en el número de suplidores del servicio, ya sea en forma de cuotas, monopolios y servicios exclusivos o por medio de requisitos de desempeño; 2) limitaciones al valor total de las transacciones de los servicios en la forma de cuotas o requerimientos de desempeño; 3) limitaciones en el número total de operaciones en servicios en la forma de cuotas o requerimientos; 4) limitaciones en el total de personas naturales empleadas en servicios particulares dentro de las cuotas o requerimientos señalados; 5) medidas para restringir los tipos específicos de entidades legales o *joint ventures* por medio de las cuales se pueden brindar los servicios; y 5) limitaciones en la participación de capitales extranjeros en términos de porcentajes máximos de control accionario o el valor total de inversión extranjera agregada (AGCS, artículo XVI, numeral 2).

Ahora bien, el mercado de servicios no se entiende como un sector uniforme, por el contrario, se compone de otros diversos. La IED europea se ha expandido en Centroamérica de forma diferenciada en cada uno de esos campos a nivel regional. El siguiente cuadro muestra los intereses delimitados por la UE en algunas áreas sensibles de los servicios.

Cuadro 3 **Intereses por Sector en Materia de Servicios**

-Telecomunicaciones

La UE mantiene una estrategia ofensiva en materia de los grupos de telecomunicaciones básicas y en los de servicios de valor agregado. Los compromisos propuestos por la UE a la OMC se basan en la reducción al mínimo de las restricciones en esta materia (UE, 2000b).

Asimismo, existen exigencias en lo relativo a la promoción de la competencia, ya que se establecen salvaguardias competitivas y de interconexión, la neutralidad de requerimientos en servicios universales, la transparencia en procedimientos de licencias, el establecimiento de reguladores independientes y líneas guía para la distribución de recursos escasos. La UE también reconoce y demanda compromisos en los modos 1-3 del AGCS: favorece la movilización libre del capital e inversiones, la eliminación de los límites para el control accionario de las empresas, la constitución

de inversiones mediante formas legales definidas por los inversores y los proveedores y la falta de necesidad de la presencia de las compañías en los países para la firma de contratos con los consumidores.

Esta conducta resultaría esperada, si se parte de la evidencia del papel que la IED europea ha jugado en este subsector. A nivel latinoamericano, la participación europea en servicios de telecomunicaciones ha sido notable, registrándose como una de las áreas donde actualmente las empresas europeas mantienen un liderazgo regional, como ha sido el caso con Telefónica de España (Jensen et al., 2004). Para el Istmo, esto ha sido particularmente cierto, principalmente en vista de los procesos graduales de privatización de los servicios de telefonía fija y móvil en Guatemala, El Salvador y Panamá, donde una parte ha llegado a ser controlada por filiales de empresas multinacionales, especialmente españolas y británicas.

A manera de ejemplo, resalta el papel de Telefónica de España, que controla un 29% del mercado de telefonía móvil salvadoreño, un 40,8% del nicaragüense, un 19,6% del guatemalteco, y un 22,4% del mercado en teléfonos fijos (en Guatemala también), así como las bandas TDMA y CDMA en Panamá, esto mediante la compra que hizo de la empresa estadounidense BellSouth en 2003. Por otro lado, intervienen otras empresas importantes de telefonía, como Cable & Wireless (de Inglaterra) que controla por concesión el mercado de telefonía fija y la banda GSM de teléfonos móviles en Panamá; o bien, MEGATEL-EMCE en Nicaragua que es una empresa mixta de capital estadounidense, hondureño y sueco que controla el 51% del mercado de esta nación (Ansorena, 2007a; Argumedo, 2007; González, 2007; Tábor, 2007a; Urizar, 2007).

En este punto, deben destacarse dos cuestiones importantes. Primero, la competencia siempre importante que han enfrentado las empresas multinacionales europeas en su acceso al mercado centroamericano por parte del Grupo Claro y otras empresas mexicanas, que ostentan importantes secciones del mercado telefónico en Guatemala (donde TELGUA maneja el 52,8% del mercado en telefonía fija y un 24,2% en móviles), El Salvador (CTE-Telecom cuenta con un control del 90% del mercado en telefonía fija y el 32% en celulares) y Honduras (CELTEL maneja la concesión de la mitad de las líneas celulares en competencia con MEGATEL, parte del grupo Tigo que maneja la otra mitad) y, segundo, la existencia de restricciones al control extranjero de empresas telefónicas, especialmente en El Salvador (Argumedo, 2007; Tábor, 2007a; Urizar, 2007). Estos podrían contemplarse como factores importantes de cara al acuerdo, en el que la UE podría desplegar intereses ofensivos, traducibles en una liberalización mayor de las condiciones de acceso a mercados y en la definición de cuotas paritarias de control de mercados.

-Servicios Financieros

La UE dirige una fuerte campaña en materia de servicios financieros frente a la OMC. La preocupación señalada por la UE se basa principalmente en el reducido avance de los compromisos relacionados con servicios transfronterizos, principalmente de provisión en seguros y banca. Estas reducciones se expresan en la existencia de techos para el manejo accionario por parte de extranjeros, requisitos de desempeño, limitaciones en la forma de la presencia comercial (por ejemplo, impedimento al establecimiento de subsidiarias en los países), restricciones en la expansión geográfica de cobertura del servicio, discriminación por las actividades a ser realizadas y la presencia de sistemas de cuotas para la subdivisión del mercado que afectan negativamente las inversiones de la UE y que, subsecuentemente, deberían ser eliminadas (CE, 2000c).

Lo anterior, señala un documento de propuesta europea frente a la OMC (CE, 2000c), promueve libertades en el manejo de formas legales de la inversión y cuestiona seriamente los límites de propiedad accionaria establecidos a empresas europeas. En los diversos modos de acción de los

servicios financieros, la UE demanda la posibilidad de la confección de contratos sin necesidad de la presencia de las compañías en territorio nacional; así como requerimientos sobre las estructuras regulatorias, siempre y cuando no obstruyan los compromisos en el AGCS y no secunden las exenciones en materia de nación más favorecida (NMF).

La importancia en materia de servicios financieros frente al AdA con Centroamérica, se deducen de la participación de capital e inversiones de competidores de la UE en los sistemas bancarios regionales. La experiencia regional en esta materia ha sido disímil, si bien es cierto que en países como Costa Rica el contar con bancos públicos ha rendido sus frutos, en países como Guatemala ello no ha sido tan exitoso (Ansorena, 2007b; Balsells, 2007; Herrera, 2007; Tábor, 2007b).

Asimismo, ha habido procesos que han llevado a la constitución de cadenas bancarias a nivel regional, las cuales han sido susceptibles a la llegada de IED, tal vez la más importante fue la compra en un 51% de la cadena bancaria Banistmo por HSBC, pues, con ello, se adquirió un 31,6% del mercado de inversiones nicaragüense, un porcentaje sólido del panameño y hondureño y uno de los principales bancos privados costarricenses y se consolida a la corporación como la número uno en la región con activos superiores a los 11.000 millones de dólares integrando a 209 sucursales en Costa Rica, El Salvador, Honduras, Panamá y Colombia (Ansorena, 2007b; Martínez, 2007).

-Servicios Turísticos

Las obligaciones señaladas por la UE se derivan de los compromisos del AGCS dentro de los modos 1-3 donde deben reconocerse importantes obligaciones, especialmente en términos de hoteles, restaurantes, servicios de alimentación, agencias turísticas y empresas turísticas. Desde la perspectiva centroamericana, la expansión turística se ha dado con gran claridad a través de varias empresas multinacionales, algunas de ellas españolas como Barceló y Sol Meliá en Costa Rica aunque con un patrón moderado alcanzando la IED turística únicamente 5,3% del total recibido por el país en 2006. En otros países donde la IED está fuertemente dirigida al sector de servicios en comercio o turístico como Honduras y El Salvador, los patrones presentados entre 1998 y 2003 reflejan que no ha habido gran participación de la IED europea, aunque ésta si lo ha hecho en sectores como telecomunicaciones e industria (GIIED, 2007; BCH, 2004; BCR, 2003).

Los principales obstáculos observables para la atracción de IED turística en la región, de acuerdo a un documento del Banco Centroamericano de Integración Económica (2006) incluyen la existencia de requisitos de desempeño a nivel regional relacionados, principalmente, con la presencia de mano de obra local en el personal operativo de las entidades en los países. En otros rubros, las trabas a los servicios son menores en Costa Rica donde incluso existen exoneraciones para empresas e inversiones de esta naturaleza, o en El Salvador, donde se aprobó recientemente una ley de inversiones que facilita el acceso de estas al país. Las trabas aumentan en Panamá y Honduras, donde existen limitantes de origen y control de capitales y porcentajes accionarios que limitan la propiedad en zonas costeras a sociedades conformadas en su totalidad por nacionales.

-Servicios de Energía Eléctrica

La propuesta europea a la OMC relacionada a servicios energéticos, se dirige a una reducción de las limitantes en materia de los modos de prestación de servicios que abarcan: 1) relacionados con la producción; 2) con la construcción de las instalaciones productoras (construcción, instalación, mantenimiento); 3) la operación de los sistemas (operación en transporte/transmisión y distribución, servicios de conexión y auxiliares); 4) de abastecimiento; 5) de suplemento energético (producción al por mayor de la energía, ventas minoristas, comercio y especulación); 6) sobre uso final de la energía (auditoría, manejo energético, medición y cobros); 7) relacionados con el

decomiso de energía; y 8) otros relacionados (como instalación, mantenimiento y servicios relacionados con el equipo energético) (CE, 2000d).

En el caso centroamericano, el tema de los servicios en energía eléctrica es uno de los más importantes para la UE, lo que se debe a la proporción de la presencia europea en la región y a la existencia de lucrativos planes de interconexión regional. En materia de servicios eléctricos, las empresas multinacionales europeas controlan porcentajes importantes en los cuatro mercados sujetos a privatización en los países centroamericanos.

En Guatemala, Nicaragua y Panamá, es importante observar la participación de Unión FENOSA, de origen español, que adquirió un 80% de la empresa estatal de electricidad de Guatemala, un 95% de la nicaragüense y más de la mitad del mercado panameño. Esto hace que sea la empresa con mayor potestad sobre el mercado de la región centroamericana, proveyendo casi 4,7 millones de MWh superando por mucho a la estadounidense AES con 2,6 millones. Otra empresa que ejerce un control importante es Iberdrola, también española, que maneja un 33% del mercado guatemalteco de electricidad y proporciona una fracción del mercado salvadoreño, es el tercer grupo más importante en comercialización eléctrica en la región con 2,5 millones de MWh (CEPAL, 2002).

Fuente: Elaboración propia

Tal vez el punto común de la estrategia europea en materia de servicios e inversiones sea su percepción de la totalidad de la región como un solo espacio de acumulación. Esto se deduce del apoyo que directamente han ofrecido al proceso de integración regional, con énfasis muy claros en la consolidación de la Unión Aduanera Centroamericana (UACA) y en la modificación reciente del Tratado Centroamericano en Servicios e Inversiones (TCSI).

En términos generales, el TCSI pretende regionalizar muchos de los compromisos incluidos en el DR-CAFTA a través de los cuales se han establecido regulaciones que liberalizan de forma igualitaria todos los mercados de servicios de la región. Incluso más allá de lo actualmente acordado en el marco de la OMC para los modos 1 al 4. Asimismo, el TCSI establece la eliminación absoluta de los requisitos de desempeño de las empresas de otros países sobre la región y pretende liberalizar los mercados que actualmente se encuentren cerrados en la región, especialmente el de telecomunicaciones y el de seguros en Costa Rica, el cual, en vista de la no aprobación del DR-CAFTA, no ha sido objeto de apertura.

La importancia del articulado señalado es que facilita la conformación de redes para la prestación de servicios de forma regional y no sujetas a cambios de acuerdo a la legislación nacional, lo que es comprensible si se observa el proceso de regionalización del mercado financiero, de telecomunicaciones y electricidad en donde la participación de capitales regionales y extranjeros permite concebir redes empresariales coherentes.

El mejor ejemplo es el mercado bancario en donde se observa que varias empresas operan en los sistemas bancarios del Istmo pero valiéndose de un modelo regional. Entre estos grupos se señalan grupos de capital primordialmente centroamericano como son el Grupo Financiero Uno con presencia en los seis países, la Corporación Cuscatlán, la Red Promérica y el Banco Agrícola Comercial; así como capitales extranjeros como

Citigroup (dueño de Citibank), Scotiabank, y Lloyd TSB con presencia en al menos cuatro países.

Esto permite contemplar una lógica de integración financiera del Istmo caracterizada por dos procesos muy claros: uno de concentración bancaria ya reflejado en el marco de una descomposición de los índices Herfindahl (IHH, que define el grado de concentración del capital bancario), con aumentos dramáticos en El Salvador, Guatemala y Honduras, y más gradualmente en Costa Rica, principalmente derivados de la adquisición de bancos menores con enfoque de acumulación nacional por parte de los grupos que operan a nivel regional (Martínez, 2007; Rivera y Rodríguez, 2007). Proceso que no acaba allí y continúa fuertemente en Guatemala con la compra reciente del Banco de Occidente por parte del Banco Industrial y la del Grupo Financiero Continental que adquirió al Banco Sabadell y Atlántico en Panamá, así como el G & T de Guatemala y el Americano de El Salvador (Martínez, 2007).

El segundo proceso se basa en una gradual extranjerización de la banca que se refleja en el porcentaje propiedad accionaria extranjera en el sistema. El Salvador, en este sentido, se encuentra a la cabeza pues un 96% de su banca está en manos de capital extranjero, seguido por Costa Rica con un 33% y Guatemala con un 10,8%. Esto también se observa en importantes adquisiciones bancarias recientes como es el caso del mencionado grupo Banistmo por la corporación HSBC, el grupo BAC Internacional, adquirido en un 49,9% recientemente por GE Consumer Financing en una operación total de más de 1.000 millones de dólares, el Grupo Cuscatlán, actualmente asediado por Citibank y de Scotiabank (tercer banco canadiense) que compró Interfin, el banco privado más importante de Costa Rica, así como Ahorromet y el Banco del Comercio (tercero más grande) en El Salvador y Panamá (Martínez, 2007).

Hasta el momento, el capital europeo en la región ha sido muy reducido e inestable, únicamente reflejado en Lloyds TSB, que fue adquirido en su momento por Cuscatlán. No obstante, se estima que el mercado centroamericano aún abre espacio para la participación de dos o tres corporaciones financieras importantes, las cuales podrían incluir a los europeos Banco Bilbao Vizcaya Argentina (BBVA) o el Santander Central Hispano (BSCH) ambos con gran participación en otras latitudes latinoamericanas (Martínez, 2007).

Es esperado un acercamiento muy agresivo de la UE en este sentido, especialmente si se contabilizan los controles centroamericanos en operaciones de capitales a nivel regional, los cuales en materia de la banca comercial impiden la realización de préstamos fuera del país, establecen requerimientos de reserva, regulaciones de inversión, e impiden aumentar opciones en materia de instrumentos del mercado de capitales y operaciones de crédito, particularmente a personas no residentes (Canales-Kriljenko et al., 2003). Estos son puntos en donde se comprendería la importancia del TCSI por parte de la UE y de algunos grupos financieros regionales.

Además de lo observado en materia de servicios financieros, es también importante resaltar varios esfuerzos realizados en el marco de proyectos de infraestructura a nivel regional, como es el caso del Sistema de Interconexión Eléctrica de América Central (SIEPAC) que pretende definir una red eléctrica que se extendería desde Guatemala hasta Panamá como parte de un programa de regionalización del servicio, que, de acuerdo a los objetivos planteados pretende: “(...) (a) apoyar la formación y consolidación progresiva de un Mercado Eléctrico Regional (MER) mediante la creación y establecimiento de

mecanismos legales, institucionales y técnicos apropiados, que facilite la participación del sector privado en el desarrollo de las adiciones de generación eléctrica; y (b) establecer la infraestructura de interconexión eléctrica (...) que permita los intercambios de energía entre los participantes del MER” (SIEPAC, 2007).

El diseño institucional del MER define a un Ente Operador Regional (EOR), conformado por 2 directores representantes de los 6 países centroamericanos, el cual tiene la potestad de definir las empresas o agentes comercializadores que pueden realizar transferencias por medio del SIEPAC. Actualmente, el mercado eléctrico centroamericano es operado por una empresa regional de capital mixto llamada Empresa Propietaria de la Red (EPR), la cual es propiedad de accionistas regionales que incluyen al Instituto Nacional de Electricidad (INDE) de Guatemala, la Comisión Hidroeléctrica del Río Lempa (CEL) y la Empresa Transmisora (ETESAL) de El Salvador, la Empresa Nacional de Energía Eléctrica (ENEE) de Honduras, la Empresa Nacional de Transmisión Eléctrica (ENATREL) de Nicaragua, el Instituto Costarricense de Electricidad (ICE) y la Compañía Nacional de Fuerza y Luz (CNFL) de Costa Rica y ETESA de Panamá.

Asimismo, dos empresas, el grupo ISA de Colombia y ENDESA de España, son accionistas extrarregionales del EPR. Ambos socios han consignado presupuestos para el funcionamiento del SIEPAC, lo que significaría que tendrían importantes intereses en torno a la operación del mercado a futuro; sobretodo si se otorgasen garantías para operar el mercado de manera regional, es decir, con una liberalización en materia de los modos de prestación de servicios (SIEPAC, 2007).

- DERECHOS DE PROPIEDAD INTELECTUAL

Tal vez una de las áreas más importantes consideradas por la UE es los derechos de propiedad intelectual (DPI). Cabe destacar que la razón de su importancia es la transversalidad del tema en materia comercial afectando tanto el comercio de bienes (agrícolas o industriales), como el de servicios (en términos de derecho de funcionamiento empresarial, marcas registradas y demás). Sobre esto, además de lo que señala su agenda comercial, la UE ha definido una Estrategia sobre el Refuerzo de los DPI, la cual ofrece especial atención a los acuerdos bilaterales.

Entre 2005 y 2006, la UE inició la aplicación de su Estrategia en DPI mediante un proceso de identificación de naciones donde los esfuerzos debían priorizarse. Lo anterior definió áreas de acción que orientaran la colocación de recursos humanos y financieros. A partir de la información suministrada por las agencias europeas en los países sujetos a investigación (delegaciones de la UE, embajadas de países miembros y agencias de cooperación), se logró definir la lista (CE, 2005c). En esa investigación, Costa Rica se clasificó como un país problemático, principalmente en vista de la violación de DPI en materia de textiles y vestidos para mercado doméstico, allí se destacó que la principal causa era la existencia de una legislación considerablemente laxa (CE, 2004).

La estrategia en DPI europea señala que las acciones específicas se deben dar en el marco de las negociaciones comerciales multilaterales y bilaterales que la UE esté llevando a cabo. Esto incluiría procesos de revisión de los capítulos sobre DPI en los acuerdos bilaterales negociados, así como un reforzamiento de las cláusulas de cumplimiento. Estas acciones se verían reflejadas en los procesos de diálogo político

establecidos en el marco de la relación bilateral. Asimismo, en el campo de la cooperación, la UE plantea a Latinoamérica como un área donde la cooperación técnica debe aumentarse, ya que no existe actualmente un programa DPI propiamente establecido (CE, 2005c).

Existen dos áreas en las que la aplicación de los DPI se considera como esencial frente al AdA con Centroamérica: el aprovechamiento económico de la biodiversidad y la defensa de los DPI en beneficio de la industria farmacéutica.

En materia de biodiversidad, la UE, desde 2001 viene consolidando su Estrategia en Biotecnologías, la cual conlleva beneficios potenciales para la UE en términos de la explotación de esta nueva área de industrias de la información. Desde la perspectiva europea, el mercado de biotecnologías es uno en crecimiento, con posibilidades de alcanzar un valor de más de 2 billones de euros a escala mundial. En ese sentido, la UE debe tomar un papel de líder en la materia en el marco de los potenciales beneficios obtenidos y en materia del lote de conocimiento potencialmente creado. No obstante, se enfrenta la amenaza de superación por parte de EEUU., que cuenta con mayores recursos e incentivos económicos para promover procesos de investigación y desarrollo más avanzados

En términos generales, la Estrategia se encuentra dirigida a un mejoramiento de los marcos regulatorios para la bioprospección y de las medidas para salvaguardar las inversiones en la materia: *“Las invenciones biotecnológicas requieren de una inversión de capital considerable, ciclos de desarrollo extensos y una aprobación regulatoria comprehensiva. La protección efectiva en patentes es un incentivo crucial para la investigación y el desarrollo y la innovación y es un medio esencial para garantizar retornos en inversiones. Adicionalmente, la divulgación de información en la publicación de patentes ha sido importante para contribuir en el desarrollo general de la biotecnología. En vista del rápido progreso científico, la legislación en propiedad intelectual requiere ser monitoreada de cerca. Valoraciones regulares deben ser realizadas para determinar si el régimen de patentes satisface las necesidades de investigadores y compañías. En este sentido, la CE y sus Estados Miembros deben asegurar que la interpretación de los criterios esenciales en innovación, invención y utilidad en el campo de las ciencias de la vida no se deje exclusivamente a las cortes y las oficinas de patentes. En tanto respecta al contexto internacional, existe la necesidad de trabajar hacia un campo nivelado en protección de patentes en países industrializados”*. (CE, 2002: 22).

Se agrega que: *“El comercio en bienes y servicios ya está siendo afectado por ritmos divergentes en la aprobación de productos. Fricciones a nivel internacional pueden emerger si los países y las regiones adoptan marcos regulatorios divergentes. Existe la necesidad del diálogo internacional en asuntos regulatorios para desarrollar entendimientos mutuos sobre principios básicos y valores subyacentes a los desarrollos regulatorios en los diferentes países”*. (CE, 2002: 27)

Otro tema de gran interés para la UE es el de las casas farmacéuticas. Como bien se sabe, la UE cuenta con una importante ventaja comparativa en materia de productos químicos, entre los cuales los fármacos es un área relevante. De hecho, junto a bienes mecánicos y vehículos, se convierte en una de las industrias más competitivas, significando un 2,7% del producto interno bruto regional (ECTA, 2004).

No obstante, un estudio realizado para la Comisión Europea de cara a los planteamientos de la Agenda de Lisboa (2000), señala como una de las conclusiones más importantes que la UE se encontraba en un proceso de estancamiento en materia de innovación en la industria farmacéutica frente a Estados Unidos y Japón, sus principales competidores. Como razones del crecimiento de la competencia, el estudio señala que el proceso de innovación en los sectores de salud de estos países se venía traduciendo en un incremento mayor de las ventas de los principales grupos corporativos farmacéuticos (Gambardella et al., 2000).

No obstante, la problemática pareciera no deberse completamente a facilidades en innovación que tuviese Estados Unidos sobre la UE. Por el contrario, pareciera que existen problemáticas derivadas del excesivo proteccionismo en el mercado europeo, que impide superar posiciones ineficientes en los mercados y consecuentemente facilitar un proceso de mayor competitividad en la industria farmacéutica (Gambardella et al., 2000). Así las cosas: *“Tomando todo en cuestión, este Reporte señala que la competitividad de la industria farmacéutica europea se encuentra negativamente afectada por la persistencia de grados insuficientes de competencia e integración institucional, al estar todavía centrada en mercados y sistemas de investigación fragmentados. Cuatro grupos de variables se pueden señalar como fuentes relevantes de la competitividad y del crecimiento en farmacéuticos: 1) el tamaño y la estructura de la educación biomédica y de los sistemas de investigación; 2) algunas instituciones básicas que gobiernan los mercados laborales para investigadores experimentados y administradores, así como la gobernanza corporativa y financiera; 3) los derechos de propiedad intelectual y las leyes de patentes; 4) la naturaleza e intensidad de la competencia en mercados finales.”* (Gambardella et al. 2000: 10).

Esto contemplado a la luz de la Agenda de Lisboa, la Agenda Global y los requerimientos en materia de promoción de los DPI, augurarían una estrategia agresiva por parte de la UE en materia de propiedad intelectual, sobre todo relacionada a productos farmacéuticos. Con mayor razón si se considera que es uno de los bienes industriales más importados por la región, pero también, en vista de la alta dependencia regional de medicamentos genéricos. En Costa Rica, por ejemplo, en 2003, de los 68,8 millones de dólares del gasto público destinado a estos bienes, 67% se dirigió a medicamentos genéricos y 33% a originales.

Cabe destacar que Centroamérica ha sido una zona de ubicación de varias casas productoras de medicamentos estadounidenses y europeas, entre las que resaltan: Glaxo Smithkline, Merck Sharpe and Dome y Abbott. Asimismo, es origen de un fuerte comercio en materia de medicamentos, que significa 464 millones de dólares en bienes de exportación, para el mercado interno regional. A pesar de ello, el valor de los bienes importados por la región es aún mayor, equivaliendo 1.159 millones de dólares, y constituyéndose así en uno de los principales bienes importados (SIECA, 2007).

- ENERGÍA Y AGROCOMBUSTIBLES

El tema energético en la Unión Europea es uno de los más importantes en la agenda política actual, esto por varias razones. La demanda energética europea crece de forma significativa. Solo entre el 2002 y 2003, el consumo final de energía de la Unión aumentó desde aproximadamente 1.050 millones de toneladas de petróleo o equivalentes, a más de las 1.131 millones, lo que superó la demanda para consumo final observada entre 1990 y 2002 (CE, 2006b). El origen de la energía utilizada por la UE es

primordialmente fósil (38%) y se fundamenta en la explotación petrolera, el gas natural (23%) y el carbón (18%).

Esto se traduce en una alta dependencia de las importaciones energéticas (50%), muchas originadas en zonas geográficas de alta conflictividad (CE, 2006c). Estimaciones a futuro revelan que si no se dan cambios en la estructura energética, la UE llegará a depender en un 70% de energía importada. Lo anterior sucede no solo con el caso del petróleo, pues para el 2025, las importaciones de gas de la UE crecerían en un 80% (y por ende la dependencia europea de Rusia, Argelia y Noruega) (CE, 2006c).

Estos hechos vislumbran un escenario amenazante para la UE, que revela claras fallas en la sostenibilidad de su modelo de desarrollo; especialmente si se considera el ritmo del crecimiento de la demanda y los costos cada vez más elevados de los combustibles. Por este motivo, en 2006, la Comisión Europea definió claramente una serie de estrategias en materia energética en documentos que contabilizan la importancia de abrir mayores posibilidades a la diversificación de las fuentes de energía integrando así a los agrocombustibles (CE, 2006c).

De acuerdo a estadísticas de la Comisión Europea, las formas renovables de energía constituyen un 5,45% del total consumido. De estas, un 65% está constituido a partir de biomasa o de la degradación de desechos biológicos (CE, 2006d). Debido a la alta productividad de la biomasa, tanto en la UE como en otras naciones, la importancia de los agrocombustibles ha aumentado. Sobre la base de ello, en 2006, junto con su nueva estrategia energética, la Comisión definió dos estrategias específicas en materia de estos combustibles, así como en la generación de biomasa.

La “Estrategia Europea en Biocombustibles” (EEB) (que se discute más profundamente en el recuadro) señala como un eje primordial para la definición de políticas, el mejoramiento de las oportunidades de comercio de agrocombustibles, haciendo énfasis en medidas comerciales unilaterales, como el SGP Plus; o con naciones beneficiarias de otros regímenes comerciales, tales como el Acuerdo de Cotonou y el Acuerdo EBA (CE, 2006a).

Cuadro 4 **Estrategia Europea en Agrocombustibles**

En 2006, la Comisión Europea definió la estrategia a seguir en materia de agrocombustibles para la UE, la cual se define primordialmente en siete ejes de políticas donde la acción de la CE debe concentrarse:

1. **Estimulación a la demanda de agrocombustibles.** La CE propone como meta regional un aumento de la fracción de mercado destinada para agrocombustibles para el 2010, pasando del 2% actual, para alcanzar un 5,75%. Para la implementación de esta meta, la CE establecería una directiva destinada a eximir a los agrocombustibles del pago de impuestos.
2. **Captura de beneficios ambientales.** La CE examina actualmente la posibilidad de que el esfuerzo en promover el uso de agrocombustibles a nivel regional pueda ser contemplado como criterio de cumplimiento para la reducción de las emisiones de dióxido de carbono, y como un mecanismo de desarrollo limpio (MDL) de conformidad con las obligaciones establecidas en el Protocolo de Kyoto. Esto se acompañaría de medidas para asegurar el cumplimiento de varios estándares mínimos de calidad en la producción de biomasa y en torno a la calidad y contenido

de hidrocarburos en los agrocombustibles utilizados.

3. **Desarrollo de la producción y distribución de agrocombustibles.** Incluye medidas mediante las cuales la UE pretende favorecer el cultivo de bienes agrícolas para la generación de combustibles y el establecimiento de la capacidad instalada para el procesamiento. Entre las medidas definidas, se integra este tema a la política regional de cohesión mediante la capacitación de agricultores y la provisión de equipo técnico para los productores. Igualmente, la política de desarrollo rural de la UE (central para la PAC), será dirigida hacia la siembra con bienes agrícolas necesarios para la generación de biomasa en los terrenos sin uso que actualmente reserva esta política.
4. **Expansión de la oferta en biomasa.** Dentro de la reforma actualmente realizada a la PAC se introdujeron beneficios financieros al cultivo de cosechas energéticas. Actualmente, se ofrece un premio de 45 euros por hectárea cultivada con estos bienes. La CE realiza campañas de información sobre la importancia de la generación de biomasa y se prepara un plan de acción en forestería que sirva como fuente para estos combustibles.
5. **Mejorando las oportunidades de comercio.** Debido a que la UE no tiene la capacidad de crear su propia base productiva autónoma de agrocombustibles, se desarrollan planes que favorecerían mayores posibilidades de importación de estos bienes. No obstante, ya que para algunas naciones, el acceso a mercados en agrocombustibles es un interés ofensivo, y ya que la UE pretende generar alguna industria para consumo interno, el acercamiento esperado sería el ofrecimiento de condiciones de acceso no menos favorables de las que ya se gozan estos bienes en el marco del SGP Plus, EBA y el Acuerdo de Cotonou.
6. **Apoyo a países en vías de desarrollo.** La UE ha definido su compromiso de apoyar la producción de agrocombustibles en varias naciones en vías de desarrollo. Para ello, la Comisión utilizaría iniciativas de cooperación, especialmente en las naciones más gravemente afectadas por las reformas en el mercado azucarero de la Unión, como las de ACP. Existe un interés de coordinar el gasto en cooperación a nivel regional hacia esta temática.
7. **Apoyo a la investigación y el desarrollo.** La UE tomaría pasos en la definición de plataformas tecnológicas para la provisión de agrocombustibles, así como para el mejoramiento de estos. Asimismo, los programas de cooperación estarían orientados a la promoción de una estrategia destinada a mejorar la calidad de este bien.

Fuente: Elaboración propia basada en datos de CE, 2006a.

Por otra parte, la EEB señala la importancia de fomentar lazos de cooperación en materia de apoyo de la producción de agrocombustibles. Estos, por el momento, se encuentran claramente dirigidos a favorecer a las naciones de ACP que resultaron afectadas negativamente por las reformas realizadas en el mercado del azúcar. Aunque, esto no descarta que la temática podría ser objeto de gran apoyo en materia de cooperación en un futuro para Centroamérica (CE, 2006a).

En el caso centroamericano, el tema de los agrocombustibles es importante si se considera que las exportaciones realizadas de este bien han tenido un aumento considerable (del 512%) durante los últimos tres años, pasando de 33 millones de dólares exportados en 2003 hasta alcanzar los 202 millones en 2006. Debe contemplarse

también que una parte importante de la exportación realizada en este producto se encuentra dirigida a Estados Unidos, donde se destinan cerca de 155 millones de dólares (SIECA, 2007). Sin embargo, Europa se vislumbra como un mercado potencial, sobre todo en vista de la aprobación de la mencionada estrategia regional.

Una temática importante en materia de agrocombustibles es la capacidad instalada de procesamiento a nivel regional. Si bien es cierto que la demanda europea crecería, en vista de que la UE no cuenta con las condiciones de producir la biomasa necesaria para satisfacer su demanda sin afectar negativamente su seguridad alimentaria, aún debe superarse la relativa incapacidad de Centroamérica de exportar estos bienes, debido a que las condiciones productivas no son factibles en la mayoría de los países de la región.

De hecho, aproximadamente 157 millones de dólares de los 202 exportados se originan en El Salvador. De esto se desprende la existencia de dificultades de producción del bien, que son claras, particularmente, en Honduras y Panamá, donde la infraestructura para la producción de alcohol es nula. Sin embargo, la factibilidad de producir este tipo de bienes es mayor en Costa Rica y Guatemala, donde se tiene una capacidad instalada para la producción de más de 320 mil litros diarios de alcohol (CEPAL, 2007; Fortuny, 2007). La importancia de este tema en materia de cooperación no se descarta como un factor para el análisis.

- AGRO COMO INTERÉS DEFENSIVO DE LA UE: BANANO, AZÚCAR Y LÁCTEOS

En otra investigación (León *et al.*, 2007), se argumentó que la estrategia europea hacia el agro centroamericano se caracterizaría por una mezcla entre intereses ofensivos, basados en la búsqueda de acceso a mercados; e intereses defensivos, relacionados con una estrategia proteccionista derivada directamente de la Política Agrícola Común (cuadro 4). Debe recordarse en este punto que si bien es cierto que la UE es uno de los bloques que más exporta bienes agrícolas, el grueso de la exportación se dirige a la satisfacción de su mercado interno, primordialmente por la existencia de protecciones que limitan el acceso libre de otros bienes. Ahora bien, hacia afuera, la exportación europea se basa en el envío de excedente o en la reexportación de bienes importados.

Cuadro 5 **Política Agrícola Común**

La Política Agrícola Común (PAC) fue establecida con la firma del Tratado de Roma en 1959, y actualmente es una de las políticas más viejas y controversiales de la UE. Se conforma por una variedad de medidas que buscan objetivos como: 1) aumentar la productividad agrícola mediante la promoción del progreso técnico y la optimización de factores productivos; 2) asegurar niveles justos de vida para los europeos; 3) estabilizar el mercado agrícola; 4) asegurar la disponibilidad de oferta de bienes agrícolas en el mercado interno regional; 5) asegurar precios razonables para el consumo (Batty y Carswell, 2005; CE, 2005d).

Hoy en día la PAC se encuentra sujeta a reformas en el marco de la Agenda de Lisboa. Estas se dirigen primordialmente a un proceso de desvinculación relativa de los pagos directos realizados a los granjeros de la UE con respecto a la producción, de forma que estos respondan a criterios de sostenibilidad ambiental, seguridad alimentaria, salud vegetal y animal y otros estándares de bienestar (aunque siempre permanecerían algunos criterios de vinculación productiva). Sin embargo, existen otros objetivos dentro de la PAC relacionados principalmente a la reducción del

presupuesto anual para su ajuste en una tasa del 1% anual. Así también, políticas específicas en materia de la organización de mercados para productos, sobre todo en materia de facilidades comerciales brindadas a varios bloques a nivel mundial (CE, 2003a).

La PAC define cuatro mecanismos claros de fomento a la producción agrícola, incluso dentro del período de la reforma (2003-2013), que se explican, a continuación:

- **Intervención de los precios de mercados.** La PAC establece unilateralmente altos precios de compra, de forma que se facilite un mayor ingreso a los agricultores. Si el precio cae dentro del nivel establecido, el Estado realiza compras masivas de productos para normalizar la situación. Esto no obstante, ha sido utilizado por varias compañías europeas para producir más de la cuenta, pues sabían que la UE realizaría compras para nivelar los precios.
- **Subsidios a la exportación.** La UE ha definido una serie de subsidios destinados a favorecer la exportación de los excedentes producidos, causando que la producción europea sea más competitiva a nivel internacional.
- **Tarifas y cuotas de importación.** La PAC contempla altos aranceles de ingreso y barreras fitosanitarias para desincentivar el acceso de bienes extranjeros que puedan competir más efectivamente con los productos europeos. A esto se le agrega el mecanismo de cuotas destinado al establecimiento de límites de ingreso de bienes al mercado europeo.
- **Pagos directos.** Son pagos realizados a los agricultores que se definen sobre la base del tamaño del terreno a lo que se incluyeron el cumplimiento de normas de sostenibilidad ambiental.

Fuente: Elaboración propia basada en informaciones de Batty y Carswell, 2005; CE, 2003a.

Existen varios bienes que se plantean como claros intereses ofensivos por parte de la UE, dada la alta competitividad que esta tiene para su producción; o bien, como resultado de la facilidad de exportación de los excedentes productivos generados allí, pero que enfrentan altos niveles arancelarios como parte de su entrada a la región. Tal sería el caso de los productos lácteos y la carne de cerdo.

La UE es el principal exportador de productos lácteos en el mundo, con una producción que alcanzó cerca de los 5.400 millones de euros; casi el 25% de la producción mundial. Viéndolo de una manera desagregada, en la UE se originó el 39% de la mantequilla, el 40% de los quesos, el 26% de la leche descremada y el 19% de la leche en polvo consumidos en el mundo. El sector lácteo tiene un alto valor intrarregional, con un comercio que alcanza los 18 mil millones de euros. Se encuentra concentrado alrededor del queso (37,3%), la leche fresca (31,6%) y la mantequilla (16,2%) (CE, 2006e).

La carne de cerdo es la exportación cárnica más importante de la Unión Europea equivaliendo a un 65% del total carne producido, alcanzando un valor de 2 mil millones de euros. Este tipo de carne es esencial en la dieta europea, junto con la de res o la de pollo, al punto de mantener uno de los consumos más altos a nivel mundial de 42,9 kilogramos por persona (CE, 2005e).

Ambos productos (lácteos y cerdo) enfrentan altos aranceles de ingreso a la región centroamericana. Esto es particularmente claro en el caso de Costa Rica, Nicaragua y El Salvador, donde, en el caso de los lácteos alcanzan valores de entre el 40% y el 65%,

especialmente en el primer país, donde únicamente la leche evaporada y condensada supone aranceles menores al 45%. Por su parte, en Nicaragua, los mínimos arancelarios se reducen únicamente al consumo de leche fresca y leche evaporada, pues de lo contrario se encuentran picos arancelarios de entre el 40% y el 60%.

Finalmente, en El Salvador, existe una concentración relativa de los picos en quesos y leche fresca con valores cercanos al 40% (SIECA, 2007). En el caso de la carne de cerdo los picos más importantes se observan en Costa Rica y El Salvador con valores que de hasta el 45%. Debe destacarse sin embargo que éste último país cuenta con cuotas de importación.

En estos bienes cabría comprender algunos intereses ofensivos, aunque no necesariamente se consideran como prioridades para la UE, en vista de su agenda más concentrada en servicios e inversiones. Sin embargo, sus intereses defensivos sí tienen algún grado de concentración en el agro, alrededor de dos bienes con respecto a los que Centroamérica ha revelado un grado importante de competitividad: el banano y el azúcar.

La producción de banano para la UE es importante en vista del crecimiento que ha experimentado su demanda interna. Sin embargo, por sí solo, el bloque es insuficiente para satisfacer su mercado interno y llega a aprovisionar únicamente a un 16% de este. El restante 84% depende de la producción originada en las naciones ACP y Latinoamérica. Ahora bien, en vista de la alta competitividad del banano centroamericano frente a la producción originaria de la UE, estos han protegido su mercado con aranceles altos y programas de ayuda a la producción interna, especialmente la ubicada en territorios insulares y en España (CE, 2006f).

Asimismo, hasta cierto punto, la UE ha beneficiado a la ACP con su preferencia en la producción de banano por medio de regímenes de exención arancelaria en el marco del Acuerdo de Cotonou (PWC y SOLAGRAL, 2004). De modo que no se ha limitado el ingreso del banano centroamericano a la UE, pero sí se ha obstruido significativamente. Tal obstrucción ha generado molestias que se han convertido en disputas llevadas ante la OMC, como se mencionó anteriormente (López, 2005).

En lo que respecta al azúcar, la UE es una figura clave en el mercado internacional, con una exportación extrarregional que superó los 1.900 millones de euros en el 2006. De este monto, un 99% fue por concepto de azúcar blanca o refinada (CE, 2003b). En torno a este producto, la UE es relativamente autosuficiente, con una organización de mercado que garantiza la satisfacción de la demanda interna para consumo y para procesamiento posterior. Ello se debe al establecimiento de aranceles a la importación y fuertes ayudas comerciales. Aunque la UE produce con gran facilidad el bien, lo cierto es que es susceptible a la importación de azúcares más competitiva de otras naciones, entre ellas algunas centroamericanas. Este hecho podría contemplarse como una amenaza a la lógica de sostenibilidad alimentaria de la UE y, por ende, como un claro interés defensivo en materia agrícola.

Cuadro 6

Intereses Agrícolas Ofensivos y Defensivos de Centroamérica

Producto	Tipo de interés	Descripción
Banano	Ofensivo	<ul style="list-style-type: none"> • Es un bien de enorme importancia para la exportación nacional, significando el 14,3% de las exportaciones agrícolas de la región. • No se encuentra inserto en el SGP-Plus, por lo que debe pagar aranceles <i>ad valorem</i> a su entrada a la UE. • El arancel establecido por la UE es de 176 euros por tonelada métrica, lo que resulta considerablemente alto. El arancel en cuestión está diseñado para proteger la producción de baja competitividad que la UE adquiere de ACP y la suya propia. • Ha habido varios conflictos en el seno de la OMC por la negativa europea de abandonar su proteccionismo frente a ACP y su producción propia.
Azúcar	Ofensivo	<ul style="list-style-type: none"> • Es un bien de enorme importancia para la exportación nacional. Significa un 7,1% de las exportaciones de Centroamérica al mundo. • No se encuentra inserto en el SGP-Plus, por lo que debe pagar aranceles <i>ad valorem</i> a su entrada a la UE. • Debido a los aranceles establecidos, de 33,9 euros por kilogramo neto en caso de ser azúcar en bruto, y de 41,9 euros en caso de ser refinada o blanca, el acceso al mercado europeo es muy reducido. • Se tienen beneficios en forma de cuotas de compra hacia las naciones ACP.
Carne de res	Ofensivo	<ul style="list-style-type: none"> • Es un bien importante para Centroamérica, especialmente para Nicaragua, equivale a un 2,5% de la exportación agrícola de la región. • No se encuentra inserto en el SGP-Plus, por lo que debe pagar aranceles <i>ad valorem</i> a su entrada a la UE. • Ingresa al mercado europeo con un arancel doble considerablemente alto de 12,8% sobre el valor y de entre 176,8 y 303,4 euros por kilogramo neto.
Yuca	Ofensivo	<ul style="list-style-type: none"> • Es un bien de gran importancia para Costa Rica, que exporta hasta un 96% del total de la región, el bien equivale a un 0,5% del total exportado por el sector agrícola regional. • No se encuentra inserto en el SGP-Plus y por lo tanto debe pagar aranceles <i>ad valorem</i> a su entrada a la UE. • Ingresa al mercado europeo con un arancel cercano a los 9,5 euros por kilogramo neto.
Lácteos	Defensivo	<ul style="list-style-type: none"> • La problemática en este punto se reduce primordialmente a leche en polvo y quesos. • El queso exportado por la UE equivale a un 4,1% del total exportado por el sector agrícola del bloque. • Centroamérica, especialmente Costa Rica, Nicaragua y El Salvador, protegen la producción de queso con aranceles que van desde el 40 y al 65%. • En el caso de la leche en polvo, la UE subsidia su producción y significa un 1,2% de sus exportaciones al mundo. En Costa Rica y Nicaragua, este bien está protegido con un arancel del 60%.
Carne de cerdo	Defensivo	<ul style="list-style-type: none"> • La carne de cerdo significa un 3,6% del total exportado por la UE lo que lo hace el principal producto cárnico de exportación en el sector de este bloque.

Fuente: elaboración propia

Cuadro 7

Apreciaciones Conclusivas del Capítulo II

- La estrategia de la UE está claramente enfilada al acceso de mercados y particularmente en materia de servicios e inversiones. Esto se debe a la importancia del sector en el aparato productivo del bloque, pues significa un 77% de sus inversiones. Esta estrategia funciona en tres niveles. Por un lado, la apertura de los mercados extranjeros para la inserción y facilidad de movimiento de capitales y servicios; segundo, la eliminación de las trabas comerciales para bienes que son imperativos para la UE y su aparato productivo (materias primas). Tercero, la exclusión de bienes que puedan de alguna manera amenazar la producción para consumo interno del bloque.
- Es claro que la UE ha empezado a contemplar a las negociaciones bilaterales como herramientas más efectivas para imponer la agenda que se ha visto imposibilitada en avanzar a nivel multilateral, particularmente en materia de servicios e inversiones. Por ello no cabe duda de la probabilidad de una imposición de términos OMC Plus en el acuerdo. También, debe destacarse que la UE interpreta el comercio en el área no como si esta fuese prioritaria, sino en términos de la competitividad de sus empresas frente a Estados Unidos. Ello hace que el tema de la paridad CAFTA sea esencial para interpretar los intereses de la UE, los cuales, dependiendo del área en discusión, podrían llegar a superar este punto mínimo de negociación.
- En materia de servicios e inversiones, la UE requiere más que una liberalización nacional: es imperativa una integración del mercado centroamericano. Esto se debe a que los servicios vistos nacionalmente resultan insuficientes. En cambio, si se contemplase la región como espacio de acumulación, se considerarían mayores beneficios. Lo anterior es particularmente evidente en áreas como los servicios financieros, de telecomunicaciones y energéticos, en los que el capital de la UE tiene una presencia importante.
- Existen ciertos sectores en materia de servicios donde se define un renombrado interés europeo: telecomunicaciones y energía eléctrica, donde el peso del capital de la UE es considerable. En materia de servicios financieros el interés es también muy claro pero su participación en el sector no lo es tanto, a pesar de que existen estimaciones suficientes para considerar mayores procesos de inversión en la región.
- Los derechos de propiedad intelectual se vislumbra como una temática importante en términos de un tema de paridad CAFTA o más, en el entendido de que la UE se encuentra retrasada con sus competidores comerciales en farmacéuticos y biotecnologías. Es muy probable que la UE aplique una estrategia agresiva en la materia.
- En el tema de agrocombustibles, si bien es cierto que la UE buscará definir la posibilidad de generar un mayor acceso a mercados, lo cierto es que se vislumbran dos escenarios negativos para la UE si ofrece mucho en este sentido. Primero, el precedente sería incómodo cuando la UE deba negociar este tema con MERCOSUR, especialmente con Brasil, que es el principal productor de etanol en el mundo. Por otro lado, el tema de agrocombustibles se anuncia como un nuevo nivel de cooperación con ACP. En vista de las reformas hechas en banano y azúcar, estas naciones han quedado sin beneficios comerciales

para sostener la producción realizada. Esto vislumbra al tema de agrocombustibles como una ayuda de la UE, por lo que incluso a pesar de la importancia para la demanda interna, es probable que las concesiones en este sentido sean importantes pero no suficientes.

- Los intereses defensivos de la UE, tomando en cuenta los aparatos productivos en negociación, estarían cercados en el sector agrícola, sobre todo en bienes donde ambos sectores mantengan productos similares con un valor importante para la canasta o la lógica de sostenibilidad alimentaria de la UE. Así las cosas, reduce el tema del banano y del azúcar, al ser dos bienes donde CA ha demostrado una competitividad importante pero que se ve limitada por los aranceles impuestos por la UE. Aquí es de esperar un mejoramiento en el acceso, particularmente del banano, en la medida en que la producción europea es insuficiente para satisfacer la demanda interna, y, en vista de la gradual eliminación de los beneficios para ACP, CA y Ecuador podrían verse beneficiados. Sin embargo, al igual que sucede con los agrocombustibles, la UE no estaría dispuesta a definir precedentes desfavorables cuando aborde la temática con la Comunidad Andina. En el azúcar la situación es distinta: más bien lo esperado sería una posición intransigente de la UE. El tema es sensible y es poco probable e, incluso en un momento de reforma del CMO del azúcar, que el comercio se liberalice, debido a la capacidad de la UE para producirla y los beneficios ofrecidos al sector.

III. ALGUNOS ASPECTOS SIGNIFICATIVOS DE LOS ACUERDOS DE LA UNIÓN EUROPEA CON MÉXICO Y CHILE PARA LA NEGOCIACIÓN DEL ADA CON CENTROAMÉRICA

Existen algunos indicadores que nos hacen considerar que pese a que en los aspectos formales el AdA con Centroamérica puede fundamentarse en el modelo de acuerdo firmado con Chile, para sus efectos puede servir mejor la experiencia mexicana del TLCUEM. Esto sobre todo si consideramos:

- I. El impacto que ha tenido en Centroamérica y México la aprobación de un tratado de libre comercio con los Estados Unidos y la política de la paridad CAFTA y NAFTA, respectivamente, que impone la UE.
- II. El hecho de que la UE ve a Centroamérica y México como una plataforma para entrar al mercado estadounidense y la negociación de un Acuerdo de Asociación se da en gran medida debido a la firma previa de un tratado de libre comercio con Estados Unidos.
- III. La existencia de un marco jurídico laxo para la entrada de IED en los casos mexicano y centroamericano, luego de la ratificación de los tratados con EEUU; cosa que no ocurre en Chile, donde el tratado de libre comercio con EEUU fue ratificado de forma posterior.
- IV. La similitud entre la región centroamericana y México en cuanto a la importancia de la maquila, la agro-exportación y el fenómeno de la migración.

Por otro lado, Centroamérica tiene características que la diferencian de estos dos países, como por ejemplo el tipo de cooperación que la UE prevé para esta región, y el hecho de que se trata de un conjunto de países con poco nivel de integración formal.

a) EL CASO CHILENO

- NEGOCIACIÓN DEL ACUERDO: LA EXPERIENCIA CHILENA EN COOPERACIÓN E INVERSIONES.

Cooperación

Como parte de la estrategia de la Unión Europea, en el acuerdo con Chile se incluyeron los capítulos de diálogo político y de cooperación. En cuanto a cooperación, cabe decir que se redactó un modelo de acuerdo ‘de cuarta generación’, similar al que se firma con México. El tema fue de particular importancia para Chile, pues según Rodríguez Grossi (2002), quien fue Ministro de Economía de Chile, para el momento de la firma del AdA Europa era la principal fuente de cooperación para dicho país. Entre 1990-2000, el monto asciende a \$136.797.158. Durante el periodo 2002-2006, el total de cooperación multilateral para Chile desde la UE es de 34 millones de euros (Eurochile, 2006), monto que asciende a 41 millones de euros a partir del 2007.

Esta situación es contraria al caso mexicano, donde en el periodo posterior a la firma del acuerdo, la cooperación más bien disminuye. Aguirre y Pérez (2007: p.24) afirman que la cooperación prevista para México entre el 2007 y 2013 es de 55 millones de euros, cifra que deduce un millón de euros a la cifra del periodo precedente. Así, en el periodo 2002 a 2006, México recibió 56 millones de euros, lo cual representa un 4.5% de los recursos destinados a América Latina.

Se dice que el hecho de que el monto no sea particularmente elevado se debe a que México no es considerado un país pobre⁸. El ser considerado un país ‘relativamente avanzado’ significó para México en los noventas, que la UE no diera cooperación en infraestructura y sector rural (Velásquez y Domínguez, 2004: 6) y significó para Chile una cooperación con énfasis en democratización, derechos humanos y refuerzo institucional, entre otros (Pey Grebe, 2006: 18). En el caso de Centroamérica, existen compromisos vinculados con la negociación del AdA, que podrían aumentar la cooperación en un 25% (CE, 2007f).

En Chile, la cooperación se ha dividido en técnica y financiera y ha tocado rubros como medio ambiente, innovación de empresas, modernización del Estado y apoyo institucional (Pey Grebe, 2006: 19). Para el 2007, el nuevo acuerdo sobre cooperación entre UE-Chile incluye los temas de competitividad, innovación, educación y cohesión social. La UE aportará 41 millones de euros y espera que Chile aporte una cantidad similar (Chile Potencia Alimentaria, 2007). El tema de la cohesión social, competitividad y educación están también presentes en las reuniones de diálogo de 2007 con México. (CE, 2007c). La cohesión social es también un punto clave en la agenda de cooperación UE a Centroamérica (CE, 2007e) y, en general, es parte de la estrategia para toda América Latina, según se planteó en las reuniones de Santo Domingo de 2007.

⁸ Ver en este sentido la Reunión Anual México-UE del año 2007: “En relación con el nuevo programa para el periodo 2007-2013, la UE enfatizó que la Estrategia presentada por la Comisión Europea en el documento Estrategia para México 2007-2013 ha adoptado modalidades de cooperación más acordes con los niveles de desarrollo alcanzados por México.”

Ni para Chile ni para México, la cooperación en determinadas áreas fue algo que vino a establecer de manera novedosa el AdA; si bien en el segundo caso, la cooperación no dio los resultados esperados en la década de los setentas y hasta mediados de los ochentas. (Velásquez y Domínguez, 2004). En el caso chileno, las relaciones de cooperación se ven incrementadas en los años setentas. Pey Grebe establece tres periodos de cooperación:

1973-1990: Chile no suscribe los acuerdos de segunda generación como lo hizo el resto del Cono Sur, pero la Comunidad Económica Europea provee una cooperación descentralizada a ciento cincuenta ONG's chilenas y europeas en temas como desarrollo, género, democratización, medio ambiente, ayuda humanitaria, y "cooperación norte-sur";

1990-1996: entra en vigor el Acuerdo Marco de Cooperación de Roma suscrito en 1990, con propósitos de democratización. Este acuerdo de tercera generación pretende ayudar a Chile en su 'retorno a la democracia' y considera a Chile como uno de los países más desarrollados de Latinoamérica. En dicho periodo, la cooperación es interestatal y asciende a 143 millones de euros. Se incluyen muchos temas también presentes en el actual acuerdo, tales como cooperación económica, industrial, tecnológica, desarrollo social, administración pública, formación, integración regional, entre otros. Con esto se deduce que el desarrollo de la cooperación en dichas áreas en el caso chileno inicia a mediados de los noventas;

1996-2001: se da el Acuerdo Marco de Florencia. Hay una continuidad con respecto al acuerdo anterior en el tema de democracia, desarrollo y derechos humanos. No obstante se da un énfasis en la liberalización comercial así como en la reforma estatal. Se incluyen las cuatro secciones que estarán presentes en el acuerdo actual: económica, comercial, cooperación y diálogo político. Se adiciona con respecto al acuerdo anterior la cooperación financiera, técnica y triangular. También se hace mención de las PYMES. Se crea un Consejo Conjunto y se le da a la sociedad civil derecho a opinar. Dada su cláusula evolutiva, se pasa al actual acuerdo de cooperación.

En términos formales, contrario al modelo de los tratados estadounidenses, el actual acuerdo sobre cooperación, al igual que todo acuerdo 'de cuarta generación' de la UE, se redacta y firma de forma separada al tratado comercial, y es todavía más general e impreciso en su formulación que los capítulos sobre cooperación estadounidenses. Sin embargo, en el caso chileno se especifican mejor ciertas áreas con respecto al acuerdo mexicano: administración del Estado, cooperación económica y lo audiovisual, por ejemplo.

Hay temas que se tratan de manera distinta como entrenamiento, asuntos sociales y pobreza y ambiente. Así también, se complejiza con respecto al Acuerdo de Florencia la institucionalidad llamada a velar por la efectiva aplicación del acuerdo. Entre los temas que están en el acuerdo chileno y no se mencionan en el mexicano se incluyen: seguridad, terrorismo, entrenamiento y educación. Y viceversa, los temas propios del tratado mexicano son: narcotráfico, lavado de dinero, democracia y derechos humanos, refugiados, salud, asuntos sociales y pobreza, servicios financieros y precursores químicos, entre otros.

Debe recordarse que, de conformidad con la normativa jurídica de la Unión Europea la forma en que se dé la cooperación para Centroamérica necesariamente será diferente del caso chileno e incluso mexicano, pues estos son considerados países ‘relativamente más avanzados’, y la política para dichos países es distinta que la que se da para los países considerados más pobres, como se mencionó anteriormente. Para Centroamérica, la cooperación europea inició a finales de los setentas a través de organizaciones no gubernamentales europeas (Machado, 2007). A mediados de los ochentas, la Comunidad Europea comenzó a brindar cantidades importantes en materia de cooperación a Centroamérica, tendencia que se sostiene hasta hoy, convirtiendo a Europa en uno de los principales cooperantes para esta región en la actualidad (ver cuadro 8).

Cuadro 8 **Cooperación UE- Centroamérica**

Entre 1984 y 2000, el flujo entre los dos bloques alcanzó una cifra cercana a los 450 millones de euros, dirigidos a diversas actividades, primordialmente, de reconstrucción, dada la destrucción causada por el huracán Mitch sobre el Istmo en 1999, de integración regional y de derechos humanos, en vista de la coyuntura de transición de gobierno y establecimiento de la democracia y el actual proceso de integración formal de la región entre la década de los ochenta y los noventa (CE, 2007e).

Entre 2002 y 2006, la UE orientó el flujo de cooperación en el marco del Programa Regional para Centroamérica, el cual estuvo enfocado a tres sectores focales: 1) apoyo al proceso de integración regional y la implementación de políticas comunes y de fortalecimiento institucional, constituyendo el 60% del presupuesto regional de 74,5 millones de euros; 2) fortalecimiento del rol de la sociedad civil en el proceso de integración regional, con un 10%; y 3) reducción de la vulnerabilidad ante desastres a través del mejoramiento de la administración ambiental (30%) (CE, 2007e).

Actualmente, el Programa Regional 2007-2013, que orientaría la cooperación para la región, se encuentra determinado en gran medida, por la coyuntura de la negociación del AdA. Esto se refleja en la definición de una orientación regional y por países (en los programas de estrategia de la UE, definidos individualmente), destinada a la normalización y equiparación de las condiciones regionales para el comercio de bienes y servicios. Tal como el señala el Programa Regional 2002-2006, la ayuda indicativa sería cercana a los 75 millones de euros, de los cuales, 47 millones (62,6%) se dirigirían a la consolidación de la unión aduanera y al establecimiento de políticas comunes armonizadas, principalmente en el marco de los compromisos adquiridos por el SICA en la Declaración de Panamá del 2006, firmada por los presidentes centroamericanos y por el diagnóstico realizado por la Comisión Conjunta Ad Hoc UE-CA que se reunió para evaluar el avance en materia de políticas comunes en SPS, DPI, servicios e inversiones. Por otra parte, 20 millones se dirigirían al fortalecimiento institucional de la integración regional y 8 millones se dedicarían al fortalecimiento de la gobernabilidad regional y a temas de seguridad (incluyendo el problema de criminalidad experimentado en los países) (CE, 2007e).

Fuente: Elaboración propia

Volviendo a Chile, cabe mencionar que en la última forma de acuerdo existente, la participación permitida a la sociedad civil es mínima, pues se limita a mantenerla

informada y se le permite emitir criterio. La forma centralizada de cooperación predomina, si bien se da una modalidad no estatal en temas como educación superior. Pey Grebe (2006: 21) opina que la sociedad civil, pese a algunas experiencias positivas como el caso de Araucanía Tierra Viva, está centrándose en el empresario como actor central. Ello se demuestra al ser el proyecto “Empresas innovadoras” el mejor financiado, mientras que los proyectos de sociedad civil tienen participación solo mediante fondos concursables, minoritarios e indirectos.

En el caso mexicano, el acuerdo sobre cooperación plantea términos aún menos favorables en cuanto a cooperación social y participación de la sociedad civil, pues, contrario al caso chileno, no se prevé el llamado ‘diálogo social’, ni la consecuente cooperación en materia social en los mismos términos que el acuerdo chileno (CELARE, 2006). En Chile sin embargo, algunos dirigentes sociales opinan que aún no se materializa lo estipulado con respecto a diálogo social, y otras fuentes también indican que en los años de vigencia del acuerdo hay poco desarrollo de lo relativo al diálogo político en dicho país. En el caso mexicano, no se ha dado el espacio oficial, mas sí ha habido algunos foros al respecto y también se ha recurrido a mecanismos de presión para hacerse escuchar con respecto al impacto del TLCUEM. Para este punto vale mencionar el comentario de Piñón Antillón (2005: p.5) en relación con los acuerdos comerciales de la UE: *“La diferencia fundamental entre unos y otros [entre el tratado con México y la relación de la UE con sus Estados miembros] radica en que el TLCUEM no da lugar a una adhesión sino a una asociación; es decir, a la creación de una relación comercial que goza de ciertos privilegios pero que no va más allá de una cooperación acotada, las asimetrías permanecen intactas.”*

INVERSIONES

Al igual que en la cooperación, la apertura a la inversión extranjera comenzó a realizarse en Chile a partir de la década de los setentas con la explotación minera. Esto permitió que Chile tuviese un marco jurídico sólido con el cual entrar a negociar el tratado de libre comercio con la UE.

Cuadro 9 IED en Centroamérica

En Centroamérica, la IED (principalmente estadounidense) comenzó a crecer desde los años cincuenta, tendencia que se sostuvo hasta finales de los setentas. No obstante, en dicho periodo no hay regulaciones para su entrada. Se dio una política de incentivos fiscales y el Mercado Común Centroamericano (MCCA) se constituyó en un marco regulador relativo, mas no se puede decir que hubiese una política de apertura definida en ese momento (. En la década de los ochentas, se dio una disminución significativa de la IED debido a la situación política en la región y la crisis de la deuda externa en toda América Latina desde 1982 (CEPAL, 2001: 15). Hubo algo, sin embargo, que tuvo injerencia en la regulación de la IED en ese momento, cual fue el inicio de la Iniciativa Cuenca del Caribe de EEUU en 1984. (CEPAL, 2001: 33) Asimismo, se va diseñando legislación específica que busca atraer a la IED. (CEPAL, 2001: 1) Así que, es a partir de mediados de los ochentas cuando se comienza a dar una verdadera apertura.

En la década de los noventas vuelve a aumentar la IED en América Latina y también en Centroamérica, aunque tal región no es particularmente atractiva para la IED, en comparación con otras (CEPAL, 2001: 2). La IED por otra parte, se diversificó en esa época a los sectores servicios (en especial en Costa Rica), banca, turismo y pensiones, dada la desregulación de los servicios

públicos básicos y el sector financiero (CEPAL, 2001: 6) Esto en contraposición con el periodo comprendido entre los sesentas y los ochentas, cuando prevalecía la IED dirigida al sector manufacturero. Sobre todo a partir de mediados de los noventas, la privatización de empresas estatales y la concesión de servicios públicos a empresas privadas constituyeron un gran atractivo para el ingreso de nueva IED a la región (CEPAL, 2001: 13).

Fuente: Elaboración propia basado en estudio de CEPAL, 2001

En cuanto al marco jurídico, hay dos razones por las cuales Chile tuvo una negociación sui generis: la lista positiva y la legislación DL600⁹. 1) Si bien se respeta el principio de trato nacional, al igual que en Centroamérica y México, en Chile se opera con listas positivas, sea, opera solamente para los sectores inscritos en los listados presentados por Chile y la UE; c) En razón de lo anterior, se respeta por ejemplo las facultades del Banco Central en materia de transferencias, y la legislación DL600. Con respecto a esta última, se mantiene entonces la facultad de un Comité estatal de rechazar solicitudes de inversión por parte de inversionistas europeos. (Rodas, 2006: p.40-41)

Contrario al caso chileno, en TLCUEM y en DR-CAFTA se opera con listas negativas, lo cual quiere decir que se establecen más bien determinados sectores sobre los cuales se limitará la IED. Así también, no se establecen límites a los principios de nación más favorecida (Peñaloza, 2000: p.48) y, más bien, se elimina todo requisito de desempeño en el caso del TLCUEM, cosa que ni siquiera ocurre en el DR-CAFTA (Calderón, 2005, p.7-8). **De esta forma, probablemente el escenario del tratado entre Centroamérica y la UE sea uno similar al mexicano, donde, incluso una vez firmado el tratado, se insista en la continuación del mejoramiento de la situación para la entrada de mayores inversiones y liberalización del sector servicios (Villamar y Arroyo, 2005: 7; entre otros).**

Al comparar el Acuerdo de Asociación chileno con el DR-CAFTA, afirma Zabludovsky (2006: 14): *En inversión, una vez más, la cobertura del CAFTA es más profunda que la del acuerdo de Chile con la Unión Europea. Mientras este último se limita a la consolidación del régimen plasmado en la legislación nacional, sin implicaciones de liberalización adicional, el CAFTA contiene disciplinas muy precisas de no discriminación, expropiación y prohibición de requisitos de desempeño, y prevé un estricto mecanismo de solución de controversias entre el inversionista y el estado receptor de inversión. Como en el caso de servicios, la liberalización en el CAFTA es a través de una lista negativa.*

Esto reafirma que la apertura a las inversiones en el caso centroamericano será más dramática que en la chilena pues, además del marco jurídico distinto existente en Chile,

⁹ El DL600 (Marco Del Decreto Ley 600, Estatuto de Inversión Extranjera) es el principal cuerpo normativo en materia de IED en Chile. Fue aprobado en 1974 como una iniciativa para la atracción de la IED y fue reformado en 1993. Esta norma rige tanto a personas físicas como jurídicas extranjeras y nacionales que tengan domicilio y residencia en el exterior, que transfieran capitales extranjeros a Chile y celebren un contrato de IED. La norma funciona en la forma de un contrato-ley entre el inversionista extranjero y el Estado, que es representado por el Comité de Inversiones Extranjeras. Mediante dicho contrato se autoriza el ingreso de IED, que debe realizarse en un plazo mínimo de 3 años, y 8 años extensible a 12 en inversiones mineras. Al ser contrato-ley su modificación está limitada, mas se permite al inversionista solicitar la reforma del contrato para incrementar el monto de inversión, cambiar el objeto o ceder derechos a otro inversionista extranjero. También se puede cambiar el contrato ante nuevas leyes que favorezcan los intereses del inversionista. (Rodas, 2005: 11-12)

y la diferencia en el manejo de las listas, “la paridad CAFTA conllevará a la imposición de una serie de medidas que modificarían el régimen de inversión centroamericana. Como se verá más adelante en el caso mexicano, incluso se dieron mecanismos adicionales para el favorecimiento de la inversión europea, más allá de los establecidos con la aplicación de la “paridad NAFTA”.

Al estudiar los datos oficiales sobre la IED venida de la UE a Chile en los periodos 1974-1995, 1996-2002 y 2003-2005 (Guardia Basso, et. al, 2006), es interesante notar que en realidad la IED proveniente de la UE disminuyó luego de la entrada en vigor del tratado. Lo que salvó al periodo 2003-2005 de una caída dramática fue el año 2004, en el que hubo una IED de más de \$4 millones por circunstancias muy particulares¹⁰. El año en que hubo mayor inversión en el periodo que va de 1996-2005, fue 1999, cuando la inversión materializada con origen en la UE alcanzó los \$5.919 millones. En el periodo 2003-2005, con el tratado vigente, el monto total de IED fue de \$5.333 millones. Tanto en el año 2003 como en el 2005, la IED no supera los \$600 millones, contrario a todos los años anteriores desde 1996, cuando la IED tuvo el monto mínimo de \$1, 097, 278 (año 2000).

Debe anotarse que, el fenómeno “de distorsión” ocurrido en el 2004, en el cual la mitad de la IED se destinó a compras, traspasos u operaciones financieras por parte de transnacionales, es un hecho que debe llamar la atención en cuanto a la falta de productividad de dichos movimientos. Los flujos de capital destinados a la compra de empresas de servicios y a operaciones *no* constituyen una fuente de empleos de calidad ni contribuyen al desarrollo productivo de la región (Walder citando a CEPAL, 2006: 2-3). Walder considera 3 periodos en Chile, en términos de privatizaciones: compra directa al Estado y grupos nacionales; fusiones y adquisiciones en un proceso de acomodo del mercado; venta o traspaso de inversionistas europeos a inversionistas nacionales o de otras latitudes.

En relación con las inversiones, tampoco puede dejar de mencionarse la materia ambiental. Muchas de las empresas extranjeras en Chile se concentran en actividades altamente contaminantes, especialmente el sector minero. Sin embargo, la explotación ambiental indiscriminada – que también se da en materia forestal, en la ampliación de la actividad agrícola y otros sectores que han incrementado su producción con el Acuerdo con la UE- no es vista como un defecto de las empresas sino como resultado de una legislación débil (Rodas, 2005: 59-63).

En este sentido, la región centroamericana frente a un tratado con la UE se ve aún más desprotegida, pues su legislación ambiental es sumamente débil y, además, el DR-CAFTA (recuérdese la ‘paridad-CAFTA’) contiene algunas cláusulas en perjuicio de una mejora de la legislación ambiental, como lo son la expropiación indirecta, la limitación de la definición de legislación ambiental de manera que no se incluya la explotación de recursos, y el hecho de que se trata de manera ambigua el recurso hídrico. Sumado a esto, a diferencia del caso mexicano en el NAFTA, el DR-CAFTA no planteó la posibilidad de participación civil en materia ambiental. La UE, pese a

¹⁰ El monto responde a la transferencia de \$2.152,1 millones de la empresa española Endesa Internacional S.A. a tres de sus filiales; y debido a la venta de Telefónica CTC Chile a Telefónica España respecto de su filial de telefonía móvil por un monto de \$1.359,5 millones. (Guardia Basso, et.al. 2006). La tendencia a la privatización en Chile viene desde la década de los ochenta y, actualmente, buena parte de las empresas que brindan servicios financieros, bancarios y en telecomunicaciones pertenecen a empresas europeas (CE, 2002b y Walder, 2006: 2-3)

mencionar la materia ambiental en su acuerdo sobre cooperación en el caso chileno, y hacerlo posteriormente en diálogos políticos en México, no parece dar especial relevancia a este tema que en Centroamérica es crítico.

- PANORAMA ACTUAL

La Unión Europea visualiza al caso chileno como emblemático por la forma en que fue negociado y, así también, al tomar en consideración los resultados para Chile al año 2006. Estos se traducen en una balanza comercial superavitaria y en el intercambio creciente a favor de los intereses chilenos. La UE es para Chile el principal socio comercial, el principal inversionista y la segunda fuente de importación. Para México y Centroamérica esa posición la ocupa los Estados Unidos que es también el principal socio comercial de la UE.

De acuerdo con datos tanto del Gobierno chileno como de la UE, desde el 2003, el intercambio comercial de Chile hacia países de la UE aumentó de \$8.340 millones (2003, momento en que entró en vigor el tratado) a \$14.280 millones al 2005 (Guardia Basso et. al, 2006). Asimismo, incrementó en un 17% el valor de las exportaciones entre el 2004 y el 2005. Con ello, la UE reafirmó su posición de ser el principal socio comercial de Chile, y también se convierte en un factor importante para el superávit de dicho país. Por otra parte, si bien se vio un crecimiento de las exportaciones europeas hacia Chile, las cifras fueron mucho más bajas: de 2,4 billones de euros a 3,8 billones de euros al año 2005 según datos de la Unión Europea (página virtual de la CE, actualizada al 2006). Pese a este dato, luego de Argentina, la UE es la principal fuente de importación chilena (CE, 2007d).

La liberalización en Chile es un proceso que se ha venido dando gradualmente desde los años noventa (CE, 2002b). En el sector agrícola, el Acuerdo entre Chile y la UE prevé una liberalización de los productos europeos a cuatro años plazo. Los granos básicos chilenos se liberalizarán en un periodo de cinco a diez años y los demás tienen distintas especificaciones, en especial en el caso de las bebidas alcohólicas (en detrimento de los intereses chilenos), las uvas y las manzanas.

Dentro de los productos de exportación chilenos, se tiene un importante porcentaje de productos agrícolas, al igual que ocurre en el caso mexicano y centroamericano pero, a diferencia sobre todo de Centroamérica, Chile también exporta otros insumos de gran importancia para Europa, como maquinaria, bienes manufacturados y materiales (CE, 2007d). Un elemento significativo de la exportación chilena es el cobre, elemento cuya exportación creció entre el 2003 y el 2006 en un 124,7%; si bien no se puede decir que el aumento de las exportaciones en Chile se deba solamente a este factor¹¹.

En el sector agrícola, entre el 2002 y el 2004 hubo un crecimiento de dos mil millones de euros (CE, 2007d). Cabe anotar aquí que el crecimiento de los productos no tradicionales fue de un 72,3%. Entre estos están el vino, salmón, manzanas frescas, nitrato de potasio, maderas contrachapadas, kivis y servicios. Por otro lado, productos

¹¹ Las exportaciones chilenas aumentaron en un 114,6% entre el 2003 y el 2006 (los países a los que más se exporta al 2005 son Holanda, Italia y Francia, seguidos de España y Alemania). Las exportaciones de “no cobre” en un 105,5%, para ese mismo periodo. (Informe Comercial-Gobierno de Chile-2006). Así también, en términos de volumen, la exportación de cobre cayó en un 14,1% (2005).

dinámicos entre los que se encuentran rubros de hortifruticultura, carnes, productos de mar y la industria electrónica.

Debe hacerse un par de aclaraciones sobre estos datos. En primer término, al igual que otros países americanos, Chile basa su exportación primordialmente en materias primas. Así también, las exportaciones se encuentran concentradas en 16 productos, que constituyen el 70% de las exportaciones. En segundo lugar, las ventas se concentran en las grandes y medianos exportadores, de modo que los pequeños y micro productores solo realizan un 3% del total de envíos (Walder, 2006: 4-5).

Lo anterior debe tomarse en cuenta al revisar los datos sobre pobreza y empleo, pues, como en el caso de muchos otros países incluyendo México (Salazar, 2005: p.23) el aumento del intercambio comercial no necesariamente tiene relación con el PIB, la disminución del desempleo o la mejora en la calidad del mismo. Por otra parte, el fenómeno de las grandes empresas, sobre todo en el sector agroexportador, tiene un especial impacto sobre las mujeres integradas al sector laboral agrícola, y los indígenas que tienen pequeñas granjas (CE, 2002b).

En cuanto a este último punto por ejemplo, en Chile disminuyó el desempleo de 9,7% en 1999, a 7,9% en el 2006 (Walder, 2006: 5). Sin embargo, el 44% de los nuevos empleos fueron creados por el sector público y, en segundo lugar, por los servicios financieros. Además, continúa habiendo un sector de la población que se encuentra justo sobre la línea de pobreza y en condiciones que le hacen vulnerable al desempleo, que en Chile tuvo durante la década pasada una alta volatilidad. En cuanto a la calidad del empleo que se da en el sector privado, se discute que la misma haya realmente mejorado.

Para citar algunos casos, a pesar de que la informalidad en Chile es relativamente menor que en el resto de América Latina, la diferenciación por género revela diferencias importantes (36% para los hombres, 44% para las mujeres, frente a un 51% de América Latina). Se dan asimismo otros problemas más acuciantes, como lo son el aumento de las jornadas laborales convirtiendo a Chile en el país con las jornadas más extensas; y la subcontratación, que se da en el 60% de la fuerza laboral chilena (Walder, 2006: 6). Sectores especialmente vulnerables son las mujeres de zona rural y los indígenas.

Este es un elemento que es importante valorar pues, la entrada de IED, la colocación de productos en el mercado europeo y los empleos son tres argumentos fuertes que usó el gobierno chileno para legitimar el AdA (Walder, 2006: 1), también mencionados por el gobierno mexicano. Además, fueron utilizados -y siguen siendo traídos a colación en Centroamérica- para la promoción del DR-CAFTA.

El tema de los derechos laborales es muy sensible pues, contrario a los principios que rigen la mayoría de legislaciones nacionales, de favorecer al trabajador para compensar la desigualdad real entre patrono y obrero, los tratados tienden a favorecer al inversionista extranjero y no hacen mención – o incluso limitan, como en DR-CAFTA – los derechos laborales; sobre todo los colectivos. Tampoco se hace mención del fenómeno de la migración y el desplazamiento, pese a que los migrantes y desplazados constituyen una fuerza laboral importante en muchos países, y son un grupo poblacional muy vulnerable.

De modo que, pese a que sí hay resultados macroeconómicos positivos en Chile tras el AdA, la lógica de acumulación en beneficio de las empresas extranjeras que implica este tipo de tratados, no es distinta en dicho caso. La relación causal entre la ratificación del tratado y la balanza superavitaria puede confirmarse, mas no puede afirmarse con la misma soltura que el AdA ha tenido una incidencia positiva en la calidad de vida en los chilenos. Más bien, se ha identificado una situación perjudicial para los pequeños exportadores y muchos trabajadores, así como un incremento de las ganancias para los inversionistas europeos. Así también, debe sumarse a las consideraciones si se ha dado o no una efectiva aplicación de los aspectos del tratado relacionados con el diálogo social y la participación social, que serían los aspectos que, a juicio de la UE, diferencian sus acuerdos de un simple tratado comercial bilateral.

b) EL CASO MEXICANO

México inició sus relaciones con la Comunidad Europea en los años sesenta. En ese momento, México dejaba atrás el modelo de sustitución de importaciones y buscaba nuevas relaciones comerciales. En 1975, se firma el primer tratado sobre cooperación para el comercio bilateral, bajo el principio de Nación Más Favorecida. En el marco de dicho tratado, se estableció cooperación económica y tecnológica y un Consejo en el que pudiera darse diálogo político. No obstante, la experiencia mexicana no vio realmente incrementadas sus exportaciones hacia Europa debido al Sistema General de Preferencias. Por su parte, la Comunidad Europea quedó insatisfecha ya que el acuerdo no le permitía el acceso a los recursos energéticos como el petróleo, y tampoco mejoraba la garantía de sus inversiones. El resultado final fue un incremento del déficit mexicano con la Comunidad Europea (Velásquez y Domínguez, 2004: 2-4).

Fue hasta 1984 que México volvió a imprimir dinamismo a sus relaciones con la UE, al crear acuerdos en cooperación energética y en promoción de la ciencia y la tecnología entre empresas. Así también, la Comunidad Europea incrementó su interés en México cuando se comenzó las negociaciones del NAFTA (Velásquez y Domínguez, 2004: 4-5)

Para 1991, se firma un acuerdo de cooperación de tercera generación, que no fue diferente de los demás acuerdos de esta índole firmados en el resto de América Latina, salvo que México no aceptó la cláusula democrática y la de derechos humanos por considerar que “atentaban contra su dignidad como nación”; posición que en ese momento fue aceptada por la UE. En ese contexto, México, al igual que Chile, fue declarado un país en desarrollo avanzado, por lo que la cooperación fue enfocada de acuerdo con las políticas propuestas para ese tipo de países. Tras la firma y aprobación del NAFTA, la Comunidad Europea comenzó a gestionar activamente para lograr su acceso asegurado al mercado mexicano. Desde 1993 y hasta la firma del tratado, se dio una serie de negociaciones de ambos lados que culminaron en el TLCUEM. Vale mencionar que esta vez México sí tuvo que aceptar la cláusula democrática, tras arduas negociaciones por parte de la Comunidad Europea (Velásquez y Rodríguez, 2004, 6-8).

Sobre dicha cláusula democrática se ha escrito mucho en los últimos años, en relación con su no aplicación efectiva (Villamar y Arroyo, 2005: 4). Dicha cláusula, en la retórica europea, significa un compromiso de respeto a “los derechos humanos, la paz, el Estado de Derecho, la democracia y el multilateralismo”, términos que en su amplia significación se vacían de contenido ante la falta de mecanismos que hagan operativa las disposiciones.

- EL DÉFICIT COMERCIAL

A finales de los noventa, México manejaba un déficit de unos 48 mil millones de dólares con la UE (Calderón, 2005: 3). En la actualidad, su cuenta corriente es deficitaria pero de forma moderada, y su cuenta de capital está estable, esto último como producto de su endeudamiento acelerado. Desde la aprobación del TLCUEM en el 2000, la deuda con la UE aumentó de \$9.4 billones a \$16,9 billones; un aumento del 79.6%. Esto se debe, según la Asociación Nacional de la Transformación, (ANIT), a que hay una necesidad mayor de importar para exportar, pues los bienes tienen menor contenido de insumos producidos internamente. Este fenómeno además inhibe a la pequeña y mediana empresa (Aguirre y Pérez, 2007: 9).

En el año 2007, cambia significativamente la balanza agroalimentaria y aumenta de un 5.8 a 7.0 el coeficiente de dependencia de México¹² (SAGARPA, balanza comercial 2007). Dicho año por cierto, es particularmente importante en el TLCUEM, pues comienza la desgravación arancelaria cero en México para los bienes industriales. Desde el 2004, la UE inició la desgravación arancelaria de muchos de sus productos, compromiso que en realidad había adquirido en el marco multilateral, por lo que en realidad no fue un efecto directo del Acuerdo (Calderón, 2005: p.3). Entre enero y octubre de ese año, el volumen total del comercio entre México y la UE aumentó un 14% con respecto al mismo periodo del año 2003. En los diez primeros meses de ese año, las exportaciones aumentaron un 5,1% con respecto al año anterior. Así también, las importaciones mexicanas de productos provenientes de la UE aumentaron un 10% (Velásquez y Domínguez, 2005: 13-14).

De acuerdo con la UE, en el 2005, el intercambio comercial aumentó en un 20% con respecto al año anterior, sin embargo, nuevamente existe una brecha significativa entre las exportaciones de México y las de la UE, de 7,8 billones de euros a favor de la esta última. Cabe destacar en el tema del intercambio comercial, que desde el 2004 China se ha convertido en un socio comercial importante para México llegando incluso a desplazar los bienes europeos. Esto sin que medie ningún acuerdo comercial. Por otro lado, la exportación de México hacia Europa *no* ha realizado un incremento sustantivo en los últimos años. Además de la situación de no incremento de las exportaciones, se da la depreciación de la moneda mexicana con respecto al euro en aproximadamente un 35% (Piñón Antillón, 2005: 4- 12).

Así pues, a seis años de su aprobación, la UE alega que el intercambio comercial entre UE y México creció en un 90% y el flujo de IED de la UE a México aumentó en un 120%, con lo cual se convierte en el segundo inversionista más importante luego de EEUU (datos de página virtual de la CE). Estos datos sin embargo, se muestran más bien favorables a la UE.

En cuanto a la IED, Aguirre y Pérez (2007: 4 y 11) mencionan que lo que se ha generado en México es una desnacionalización de las empresas, así como la creación de economías de enclave en ciertas áreas del país donde las condiciones son favorables a la inversión; datos que son confirmados por la Secretaría de Economía de México, como

¹² De acuerdo con la misma información de SAGARPA, el coeficiente de dependencia alimentaria es un instrumento que maneja la FAO, y consiste en considerar países en dependencia aquellos que gastan en alimentos una cuarta parte de los ingresos por exportación.

se verá más adelante. Así también, de acuerdo con Calderón (2005: 4), los términos del acuerdo tienden a favorecer a los grandes conglomerados más que a las PYMES, y a las empresas extranjeras sobre las nacionales (Peñaloza, 2000: 19-20). Vale mencionar que la cooperación de la UE para con dichas empresas se percibe como limitada, pues se contempla un programa de cooperación de una duración de cuatro años (2004-2008) dirigido sobre todo a empresas con capacidad o al menos intención exportadora y ciertas capacidades administrativas y tecnológicas (Calderón, 2005: 4)¹³.

- EL FLUJO DE IED DE LA UE HACIA MÉXICO

La UE constituye el segundo socio más importante en términos de intercambio comercial de México. Al mismo tiempo, la UE ha demostrado durante el periodo 1995-2003, un creciente interés en las áreas de turismo, transporte, servicios en construcción y otros servicios de negocios en México. La UE se encuentra particularmente atraída por sectores clave mexicanos como la petroquímica, la electricidad, las finanzas y las telecomunicaciones. Asimismo, busca utilizar a México como un trampolín para entrar en el mercado estadounidense (Velásquez y Domínguez, 2005: p.7). Los Estados Unidos, como se mencionó anteriormente, son el principal socio comercial de los europeos en el mundo, tanto para importaciones como para exportaciones (CE, 2007d).

En cuanto a los servicios, sobre todo los financieros, de telecomunicaciones, energéticos, turismo y los medioambientales, el periodo concedido para su liberalización fue de 10 años. La desgravación se realizó en correspondencia con los lineamientos del Acuerdo General sobre Comercio de Servicios (AGCS). Se excluyeron los servicios audiovisuales, el cabotaje y el transporte aéreo, excepto reparación, ventas y mercadotecnia de aviones (Piñón Antillón, 2005: 3).

El tema de la IED en México es particularmente relevante, pues se ha constituido en la principal ganancia de los europeos tras la entrada en vigor del tratado aumentando en un ciento por ciento. De acuerdo con datos de la UE, los términos convenidos en materia de inversión y pagos relacionados reproducen el contenido del Capítulo XI del NAFTA, así como aspectos sustanciales del proyecto de Acuerdo Multilateral de Inversiones de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE). Además, al igual que en caso chileno, México estableció un vínculo jurídico homologado con los catorce Acuerdos de Promoción y Protección Recíproca de Inversiones (APPRIS). Todo lo anterior, podría suponer el escenario para Centroamérica, a partir del DR-CAFTA, si además se toma en consideración el conjunto de acuerdos de inversión ya firmados por los países centroamericanos con similares de Europa (ver cuadro 10).

Cuadro 10	
Centroamérica: acuerdos bilaterales de inversiones con países europeos. 2007	
País	Estado del acuerdo^{1/}

¹³ En este sentido, ver la página del Programa Integral de Apoyo a las Pequeñas y Medianas Empresas (PIAPYME) de Europa hacia México: www.piapyme.com. En dicha página se afirma, en concordancia con lo mencionado en el presente texto: *“Los beneficiarios del programa son las pequeñas y medianas empresas, mexicanas, individuales o en grupo, que poseen madurez tecnológica y empresarial y que tengan la posibilidad de exportar, o ya lo estén haciendo, y quieran reforzar o diversificar esta actividad al mercado de la Unión Europea.”* (subrayado no es del original)

 europeo	 Costa Rica	 El Salvador^{2/}	 Guatemala	 Honduras^{2/}	 Nicaragua	 Panamá
Alemania	Vigente (03/10/97)	Firmado (1997)	Vigente (07/12/02)	Firmado (1995)	Vigente (19/01/01)	Vigente (12/05/89)
Austria			Ratificado (23/02/05)			
Bélgica-Luxemburgo	Firmado (26/04/02)	Firmado (1999)	Ratificado (23/02/05)		Firmado (26/05/05)	
Dinamarca					Ratificado (30/12/03)	
España	Vigente (17/07/99)	Firmado (1994)	Vigente (21/05/04)	Firmado (1994)	Vigente (08/01/95)	Vigente (31/07/98)
Finlandia	Firmado (28/11/01)	Firmado (2002)	Vigente (06/01/07)		Firmado (17/09/03)	
Francia	Vigente (18/06/99)	Firmado (1978)	Vigente (28/10/01)	Firmado (1998)	Vigente (31/03/00)	Vigente (03/10/85)
Italia					Ratificado (22/08/05)	
Letonia			Bajo negociación			
Países Bajos	Vigente (01/06/01)	Firmado (1999)	Vigente (01/09/02)	Firmado (2001)	Vigente (16/06/03)	Vigente (01/09/01)
Reino Unido	Ratificado (31/10/97)		Bajo negociación	Firmado (1993)	Vigente (21/12/01)	Vigente (07/11/85)
República Checa	Vigente (17/04/01)	Firmado (1999)	Vigente (29/04/05)			Vigente (20/10/00)
Rumania			Bajo negociación			
Suecia			Vigente (01/07/05)		Vigente (02/12/02)	
Suiza	Vigente (19/11/02)	Firmado (16/09/96)	Vigente (02/05/05)	Firmado (1993)	Ratificado (02/09/99)	Vigente (22/08/85)
Ucrania			Bajo negociación			Firmado (04/11/03)

1/ El estado del acuerdo está determinado por el nivel en el que se encuentra en el debido proceso para la ratificación, así las cosas, cuando se encuentre en negociaciones se escribirá “bajo negociación”, cuando haya sido firmado por las partes pero no ratificado por alguno de los Legislativos, se escribirá “firmado”, cuando haya sido ratificado y sellado por el Ejecutivo del país se escribirá “ratificado”, la vigencia puede darse tiempo después de la ratificación por disposición de las partes por lo que se distingue “vigente” también.

2/ En el caso de Honduras y de El Salvador, se conoce sobre la firma de una serie de acuerdos con países europeos, esto con información de UNCTAD, sin embargo, no se conoce su estatus actual, en términos de su vigencia y/o ratificación.

Fuente: Elaboración propia con base en datos de UNCTAD, 2007, COMEX, 2007, MINECO, 2007, MICI, 2007, MIFIC, 2007 y SICE, 2007.

En materia de contenido, los acuerdos bilaterales de inversión firmados¹⁴ entre los países de Centroamérica y las naciones europeas, no varían mucho. Normalmente incluyen una normativa que: 1) hace una definición de inversiones, personas o nacionales, utilidades y sociedades; 2) determina los alcances jurídicos y territoriales del acuerdo; 3) establece el principio de nación más favorecida a nivel nacional y determina su alcance territorial de acuerdo a la pertenencia nacional a otras zonas económicas exclusivas; 4) determina los niveles de protección e indemnización para inversiones en caso de acciones perjudiciales del Estado; 5) garantiza la libertad de pagos y transferencias de capitales; 6) establece los alcances de reformas en torno a los niveles de protección de inversiones entre las partes; 7) define un sistema jurisdiccional para que sea espacio para el desarrollo de litigios en términos de inversiones.

Con respecto al contenido de los acuerdos, por inversión se entiende: 1) toda clase de bienes y derechos reales como hipotecas y prendas; 2) participaciones y beneficios monetarios obtenidos en toda participación y títulos en sociedades; 3) derechos y prestaciones derivadas de fondos destinados a crear valores económicos y/o prestaciones; 4) derechos de propiedad intelectual, incluyendo, patentes de inventos, marcas de fábrica, de servicio y de comercio, licencias de fabricación, *know-how* y buena imagen, se incluyen en otros tratados de forma explícita también, modelos industriales, derechos de autor, secretos industriales y comerciales; 5) concesiones otorgadas por entidades de derecho público para la exploración y/o explotación; se incluyen también concesiones de inversión por servicios.

Es usual también una aplicación similar y relativamente abierta del principio de nación más favorecida por parte de los países, así como un régimen muy claro de protecciones a la inversión, particularmente en el caso de procesos nacionales de expropiación y la eventualidad de guerras civiles, por lo que se responsabilizaría automáticamente a los gobiernos por medio de indemnizaciones. En este punto cabe destacar que existen limitantes a las protecciones y alcance general de los acuerdos en la medida en que se integren inversiones de terceros países, sobre los cuales es usual que los acuerdos señalen que deben haber condiciones no menos favorables que estos. Igualmente los acuerdos aseguran que los beneficios derivados de la firma del país con terceros para la creación de áreas exclusivas de beneficios comerciales no son beneficios transferibles a las inversiones en cuestión; esto revela un área de limitaciones importante.

Los acuerdos incluyen también de forma global garantías para la transferencia de capitales especialmente en términos de ampliación y mantenimiento de inversiones, producto de amortización de préstamos, utilidades, y en caso de la enajenación de e indemnizaciones. Cabe destacar que algunos países, como Finlandia exigen incluir también los pagos o remesas de nacionales de una Parte en la otra como transferencias libres y protegidas. Otros países como Holanda, incluyen una lista más amplia, con

¹⁴ Se aclara que los acuerdos observados incluyen únicamente los que se encuentran en la página del SICE, el texto de los otros se encuentra limitado en su acceso, especialmente en El Salvador y Honduras. Así las cosas, los acuerdos incluidos son: los de Costa Rica con Alemania, Bélgica, España, Finlandia, Francia, Holanda, Reino Unido y República Checa; los de Guatemala con Alemania y Francia; los de Honduras con España, Francia, Holanda y Reino Unido; los de Nicaragua con Alemania, Finlandia, Francia, Holanda, Reino Unido; los de Panamá con España, Francia, Holanda, Reino Unido y República Checa; y los de El Salvador con Alemania, Francia, Reino Unido y República Checa.

fondos para la adquisición de materia prima, regalías y honorarios, fondos para el pago de préstamos y ganancias de personas físicas.

En materia de reformas jurídicas internas, estos acuerdos establecen que cualquier cambio que favorecería positivamente las inversiones entre las Partes se debe considerar, supera los términos del acuerdo y debe ser ofrecido inmediatamente a las inversiones que éste regula.

Finalmente, el articulado usual de los acuerdos contempla medidas para facilitar la participación directa en tribunales de arbitraje internacional con varios particularmente en relación con el CIADI. Es usual, también, que se incluyan medidas sobre la organización de los paneles de revisión.

Eso no debe extrañarnos, para el caso mexicano, la revisión de servicios, inversiones y propiedad intelectual no terminó con la negociación y firma del tratado. Al año 2005, se continuaba hablando de una ampliación del capítulo de inversiones en aras de una mayor liberalización de los flujos de inversiones extranjeras. El pretexto fue que “*los APPRIs son mucho más profundos que el texto del acuerdo comercial*” (Calderón, 2005: 7).

Así también, se habló de la ampliación del acuerdo en materia de inversiones y productos agrícolas sensibles¹⁵. Cabe señalar la particular insistencia de la UE en una mayor apertura en materia de energía y agua en el marco de los diálogos políticos (Aguirre y Pérez, 2007: p.19). El fenómeno de ampliación del acuerdo no es ajeno a Centroamérica, EEUU solicitó en el 2005-2006, al gobierno de Guatemala, la aprobación adicional de tres tratados en materia de propiedad intelectual, así como una reforma de diversas leyes tendiente a ampliar los derechos de monopolio de patente de las compañías farmacéuticas (Barreda, 2006: 22).¹⁶

Calderón menciona prerrogativas muy particulares de México a la UE en materia de inversiones. Por ejemplo, se eliminan todos los requisitos de desempeño, cosa que ni siquiera ocurre en el DR-CAFTA donde, si bien se reducen aún más con respecto a lo que ya había establecido la OMC, se mantienen algunos como: ubicación, suministro de servicios, capacitación trabajadores, construcción instalaciones, investigación y desarrollo (Rodríguez, 2005: 132-133)¹⁷. Recuérdese que la proscripción de los requisitos es perjudicial, en la medida que limita la posibilidad de un Estado de plantear políticas públicas que le permitan mejorar la competitividad de las empresas nacionales,

¹⁵ En un artículo de prensa se plantea que tanto México como la UE querían ampliar lo relativo a servicios. Adicionalmente la Comisión Europea planteó la eliminación de toda medida discriminatoria en dicha materia, así como la renegociación de temas relativos a inversiones y productos sensibles. (Bancomext, 2005.)

¹⁶ La siguiente cita ilustra lo que venimos mencionando: “...con el fin de ampliar los derechos de monopolio de patente otorgados a las compañías de marca para comercializar sus productos farmacéuticos, lo cual limitaría severamente la competencia en la producción de medicamentos genéricos. Estos cambios se articularon a través de la llamada Ley de Implementación del TLC, la cual incluía la reforma de más de 16 leyes nacionales afectando legislación concerniente a las telecomunicaciones, compras y contrataciones del estado, propiedad intelectual, código de comercio, servicios financieros, código penal y medio ambiente entre otras.”. (Barreda, 2007)

¹⁷ Específicamente, en el DR-CAFTA se proscriben los siguientes requisitos de desempeño (adicionalmente a los prosritos en el GATT 1994): transferencia de tecnología, restricción de las ventas que produce una empresa extranjera en territorio nacional, posibilidad de constituirse en proveedor exclusivo desde el territorio de la parte (Rodríguez, 2005).

y aprovechar la IED de manera que se puedan dar encadenamientos y transferencias tecnológicas que permitan desarrollar las capacidades nacionales.

Otra prerrogativa presente en el tratado es un trato preferencial en materia de expropiación; esto incluye la figura de la expropiación indirecta (también presente en el DR-CAFTA) y la condición que el anuncio de la intención de expropiar no altere el valor en el mercado (Calderón, 2005: 8). Con respecto a la libre transferencia de recursos, se plantea la eliminación de barreras para el libre flujo de capitales y que las políticas económicas tendientes a recuperar la balanza de pagos no afecten los intereses de la UE (Peñaloza 2000: 44)

En cuanto a la paridad realizada entre NAFTA-TLCUEM y algunos beneficios adicionales, se menciona: *“Con el TLCUEM, los europeos lograron obtener la paridad TLCAN que tanto les preocupaba e incluso obtuvieron prebendas adicionales, toda vez que éste no sólo cubre una desgravación arancelaria similar a la del Tratado de Libre Comercio de América del Norte sino que cumple con la llamada OMC plus. Es decir, incluye capítulos relativos a las inversiones, las compras gubernamentales, las facilidades al comercio, las políticas de competencia y los derechos de propiedad intelectual, (todos ellos temas de Singapur). Entre los sectores importantes sujetos a dicha negociación estuvieron: los hidrocarburos, la industria textil, el vestido, el calzado y la industria automovilística. Recibiendo en el caso de esta última, un tratamiento de excepción al comprometerse México (con la entrada en vigor del TLCUEM) a reducir los aranceles para automóviles del 20 a 3.3 por ciento y a eliminarlos por completo en el año 2003 (Piñón Antillón, 2005: 2)*

Aquí vale enfatizar que tanto en el DR-CAFTA como en el TLCUEM, se establecen medidas que limitan la capacidad del estado de formular políticas públicas en diferentes áreas, toda vez que ello pueda eventualmente “perjudicar los intereses” de empresas extranjeras. La carencia de formulación de políticas industriales incide, por ejemplo, en el caso mexicano, donde algunos autores sostienen que no ha sido posible aumentar la exportación de productos con mayor valor agregado en parte por ese motivo (Piñón Antillón, 2005: 5).

Ya se mencionó, anteriormente, el caso de los requisitos de desempeño. Por otra parte, se tiene que los principios de trato nacional y de nación más favorecida se dan tanto en el caso del TLCUEM como en el DR-CAFTA, por lo cual son cláusulas seguras en un posible acuerdo entre Centroamérica y la UE. En el caso de las reglas de origen y la eliminación de aranceles, el TLCUEM sostiene la paridad NAFTA e incluso concede ventajas a la UE (Peñaloza, 2000: 21-24).

Lo anterior ha sido considerado lamentable pues, en lo relativo a las reglas de origen, con el NAFTA se afectó severamente la industria de partes de automóvil, que anterior al tratado estaba obligada a utilizar un 70% de productos nacionales (Peñaloza, 2000: p.22). Asimismo, se promueve el modelo de maquilas, que a menos que se flexibilizara el tema de las reglas de origen, como ocurrió en alguna medida en el caso de los textiles en DR-CAFTA (Morley, 2006: 37), su ganancia para el país latinoamericano se centra sobre todo en la creación de un tipo empleo de baja calidad.

En el caso de la eliminación de aranceles, México llegó a nivel cero a título gratuito pues, como se mencionó anteriormente, ya la UE se había comprometido en este campo en el marco de la Ronda Uruguay. En materia de aranceles, la UE obtuvo incluso

ventajas sobre el NAFTA en textiles, automóviles y la industria siderúrgica (Peñaloza, 2000: 24). Este trato preferencial no fue equiparado por la contraparte europea y, como se mencionó antes, las pocas condiciones favorables a México tendieron a beneficiar a los grandes conglomerados.

En el caso del DR-CAFTA, se recogen los mismos principios de apertura y protección al inversionista que los propuestos en el NAFTA y en el Tratado de Libre Comercio entre Estados Unidos y Chile (TLCCE). En este sentido, se concede a la IED los principios de trato nacional, nación más favorecida, nivel mínimo de trato y un tratamiento en caso de contienda para Guatemala. Tanto en el DR-CAFTA como en el TLCCE, se ajustan las definiciones de expropiación y se toma en cuenta el tema ambiental y la propiedad intelectual en relación con las inversiones. Finalmente, al igual que en México, se opera con listas negativas o sectores restringidos.

De acuerdo con datos del Gobierno mexicano, al mes de septiembre de 2006, se contaba con el registro de 7,629 sociedades con participación de la Unión Europea en su capital social, esto es, el 22.1% del total de sociedades con inversión extranjera directa (IED) registradas en México (34,535). Las empresas con inversión de la UE se dedican principalmente a las actividades del sector servicios (44.0% del total) y de la industria manufacturera (24.6%). Las inversiones realizadas por la UE entre 1999 y 2006 le colocan en la segunda posición como fuente de inversión en México, con un 28,5% de la IED que ingresó al país en ese lapso. Los principales países inversionistas de la UE son: España, que aportó el 38.3%, Holanda, con 36.1%; Reino Unido, con 10.3%; y Alemania, con 7.0%.

Las industrias que más inversión reciben son: ramas no definidas (32%) las instituciones crediticias, bancarias y auxiliares de crédito (18,5%), prestación de servicios profesionales, técnicos y especializados (9,6%) y la elaboración de productos para el consumo humano (8,6%). El 57,7% de la inversión se concentra en el Distrito Federal, Estado seguido de lejos por el Estado de México (14,7%) y Nuevo León (12,2%) lo cual apoya la teoría del enclave de Aguirre y Pérez (2007) antes mencionada.

Tómese en cuenta ahora la materia de propiedad intelectual, que en el capítulo cuarto se perfiló como altamente importante para la UE. El tema en cuestión tiene una gran complejidad y se relaciona con diversas áreas que incluyen ambiente, inversiones y legislación penal. Es también una materia cuyos efectos se ven más bien a mediano y largo plazo, una vez que se logra verdaderamente hacer valer los acuerdos y tratados.

En México, por ejemplo, se dio un endurecimiento de la legislación penal luego del NAFTA, con el objeto de proteger la propiedad intelectual, (Orozco, 2000: 640). La creación de nuevos tipos penales, afecta directamente a un gran segmento de la población que trabaja en el sector informal. Vale decir que un conflicto similar se comienza a vivir en El Salvador, dadas las protestas de dicho sector ante la aprobación de legislación que protege la propiedad intelectual (Stansbury, 2007: 8) y en Honduras también se comienza a crear nuevos tipos penales para estos efectos (Ricker, 2007: 18).

Una segunda situación que se da en materia de propiedad intelectual la revela un estudio del Foro Consultivo Científico y Tecnológico de México. En este, se constata que de 1994-2004, disminuyó en un 45% el número de patentes registradas en el Instituto Mexicano de Propiedad Industrial. De 1995 a 2005, las patentes mexicanas cayeron de 343 a 150 en promedio (El Universal, 7/2007). En contraste, según datos del volumen

de Indicadores de Actividades Científicas y Tecnológicas 2005 que elaboró el Consejo Mexicano de Ciencia y Tecnología (El Universal, 7/2007), el registro de invenciones de origen extranjero en un lapso de diez años, pasó de tres mil a seis mil registros al año. Estas patentes se refieren sobre todo a química tradicional y luego, áreas como biotecnología, agroquímica y farmacéutica (Orozco, 2000: 43).

Finalmente, es importante mencionar que en cuanto a los ADPIC, el TLCUEM hizo una paridad con el NAFTA e hizo particular énfasis en los controversiales convenios UPOV que buscan patentar organismos vivos (Orozco, 2000: 44). Ello concuerda con la estrategia europea plasmada en capítulos anteriores, que expresa la tendencia europea, entre otras medidas, a nivelarse con los Estados Unidos. Con el objeto de asegurar el cumplimiento de los asuntos de propiedad intelectual, la UE recurre a la cooperación.

De acuerdo con la página virtual del Proyecto de Facilitación del Tratado de Libre Comercio entre México y la UE: *“Mediante el PROTLCUEM se reforzará el nivel de protección de los derechos de la propiedad industrial e intelectual de los operadores económicos de ambas partes fortaleciendo el entendimiento de los sistemas mexicano y europeo, así como la mejora del acceso a la información del público en general sobre la importancia de proteger los derechos de propiedad industrial para contribuir eficazmente a su progresivo desarrollo como instrumento estratégico en la competencia internacional de México”*¹⁸

En esta misma página, actualizada al 2006, informa que la UE realizará con México 14 actividades en torno a cuatro ejes principales (asistencia técnica, equipo, eventos, formación y capacitación) para la protección de la propiedad intelectual. A dicho proyecto la UE destinaría en total 590,867 euros, mientras que el Estado de México invertiría 554,629 euros en total; con ello se tiene que también México ha debido asumir una participación importante en la implementación del acuerdo en este sentido. Así también, en la página virtual construida para el programa PIAPYME (para pequeñas y medianas empresas), también hay un espacio en el cual se brinda senda información en la materia.

Existe un gran contraste entre el caso mexicano y el chileno en propiedad intelectual. Chile se encuentra actualmente en la lista roja de los Estados Unidos por incumplimiento de lo establecido en materia de propiedad intelectual. Ante este proceder, la UE se aprestó a exigir de igual manera a Chile el cumplimiento del acuerdo en propiedad intelectual. Con esto se demuestra nuevamente la premura de la UE por no quedarse atrás con respecto a los movimientos de EEUU en esta materia (Díaz. P, 2007)

Específicamente, la UE se queja del hecho de que Chile no ha firmado el Tratado de Cooperación en Materia de Patentes, así como asegurar su efectivo cumplimiento antes del 2007; tal y como se había comprometido a hacer en el marco del Acuerdo Global. Por otra parte, Chile está entre los primeros diez países que más sacan al mercado productos falsificados, a lo cual se denomina piratería de la propiedad intelectual. El DR-CAFTA es también un ejemplo del beneficio que obtienen los europeos ante la agresiva política en propiedad intelectual que ejecutan los estadounidenses. (Zabludovsky, 2006: 14).

Por último, en Chile actualmente se está dando una importante disputa legal entre Royal Pharma de Chile y la compañía farmacéutica extranjera Sanofi-Avantis. Esto en torno a

¹⁸

Página virtual PROTLCUEM: <http://protlcuem.economia.gob.mx/?P=c7&NLanguage=es>

que ambas usan un compuesto, el clopidogrel, en un medicamento, el cual supuestamente fue patentado por la segunda. El caso sentará un precedente acerca de la forma en que se manejará el tema de las patentes de las farmacéuticas en el futuro y frente a otros acuerdos comerciales (Díaz, 2007).

c) EL DR-CAFTA: CONDICIONES Y RENDIMIENTO DESDE SU RATIFICACIÓN.

- MEDIO AMBIENTE

El capítulo 17 del DR-CAFTA se refiere al tema ambiental. Al igual que ocurre en materia laboral, su presencia dentro del tratado se debe a la injerencia de grupos de presión estadounidenses (Rodríguez, 2005: 40-41). No obstante, lo que se plasma en el documento constituye más una forma adicional de regulación de temas de inversión, que un capítulo que busque reafirmar la ideología presente en los convenios internacionales sobre materia ambiental. El objeto del capítulo ambiental es evitar que el relajamiento de la normativa ambiental se vuelva una forma de competencia desleal; no crear un estándar de protección ambiental para toda la región y en las relaciones de EE.UU, con esta.

Más aún, en dicho capítulo se limita la definición de lo que se entiende en el DR-CAFTA como legislación ambiental, de manera que no incluye la explotación de los recursos naturales. Esto sumado a la figura de la expropiación indirecta que se encuentra en el capítulo de inversiones, tuvo como efecto en NAFTA una limitación a la creación de más legislación ambiental, toda vez que pudiera limitar la actividad productiva de alguna empresa que fuere contaminante – y convertirse así supuestamente en una forma de expropiación - , como ocurrió en Canadá.

El tema ambiental en Centroamérica es sumamente importante. De acuerdo con el Programa de Naciones Unidas para el Medio Ambiente, el 74% de la tierra agrícola de América Central está degradada, y la región es altamente vulnerable a los desastres naturales (Cevallos, 2005). Tómese en cuenta por otro lado, que el flujo de inversiones que se dediquen a la explotación de recursos naturales o, por ejemplo, a las inversiones en turismo, afecta la biodiversidad, así como la cantidad y acceso a tales recursos (Schatan y Villarreal, 2005: 47).

Por consiguiente, el DR-CAFTA no brinda instrumentos normativos para mejorar la situación desde una perspectiva regional, y tampoco lo hace vía cooperación. En cuanto a esto último, vale señalar que en relación con el NAFTA, la propuesta para Centroamérica deja por fuera los mecanismos de participación de la sociedad civil que fueron efectivos en México para la denuncia de empresas contaminantes. Específicamente, no se incluyó la presencia de un Consejo Consultivo Público Conjunto ni se especifica ningún otro medio de participación social. Así también, se prohíbe expresamente en el punto 17.7.3 del DR-CAFTA a ciudadanos y organizaciones estadounidenses denunciar a dicho país (Rodas, 2005: 44-47). **En contraste con la política estadounidense, de la lectura de los acuerdos de cooperación europea en el caso mexicano y chileno, se deduce que, aunque menciona el medio ambiente, no hay un énfasis en el tema de estándares jurídicos en materia ambiental, ni se promueve particularmente la participación ciudadana en este sentido.**

Por último, si bien se establece un mecanismo de demanda en el DR-CAFTA, no existe una instancia particular de solución de controversia en esta materia, y se establece una multa máxima de quince millones de dólares en un año. En relación con la propiedad intelectual, la legislación de bioprotección, en particular la que patenta organismos vivos, está estrechamente relacionada con este tema. Como se mencionó en anteriores ocasiones, es normativa cuya firma y cumplimiento le interesa particularmente a la UE.

En cuanto al rendimiento del tratado en esta materia, en Honduras se está dando una “zonificación productiva”, mediante la cual se proyecta la intensificación de la explotación de las tierras de aprovechamiento agrícola, a la vez que se abandonan las situadas en los altiplanos (Cruz y Díaz, 2005: 13). Asimismo, se da en Costa Rica, Nicaragua y El Salvador una gran discusión en relación con el manejo del recurso hídrico, tema que se denuncia no fue incluido en la lista negativa de inversiones. Así, en El Salvador, se denuncia una presión del gobierno para privatizar el manejo del agua (Stansbury, 2007: 9) y, en el caso nicaragüense, se perfilan algunos conflictos con la empresa privada por ‘apropiación indebida del agua’ (Cook, 2007: 12).

- DERECHOS LABORALES

El capítulo 16 se refiere únicamente a ciertos derechos laborales establecidos en el artículo 16.8, el cual delimita la definición de legislación laboral. Los derechos incluidos son: derecho de asociación, organización y negociación, prohibición de trabajo forzoso, edad mínima para trabajar y eliminación de las peores formas de trabajo infantil, salarios mínimos, horas de trabajo incluyendo horas extra, seguridad y salud ocupacional.

Tómese en cuenta que los Estados Unidos es la Parte que menos convenios de la OIT ha firmado (de 183 convenios, ha firmado 14) y, en general, el país que menos convenios de derechos humanos ha firmado en el continente, siendo que ni siquiera ha firmado la Convención Americana de Derechos Humanos.

El sistema de sanciones excluye los derechos colectivos (derechos sindicales), la violación del principio de no-discriminación en el empleo –vital en una región donde se perfilan sectores vulnerables como las mujeres de zonas rurales, los migrantes y los indígenas- y no garantiza la restitución de derechos laborales violados. Tampoco contempla derechos individuales como los relativos al contrato de trabajo laboral. El tratado asimismo es omiso en establecer mecanismos de denuncia de un Estado a otro ante el incumplimiento de la legislación laboral nacional.

Esto no quiere decir que las legislaciones laborales nacionales se verán limitadas a la lista de derechos estipulados en el acápite 16.8, pero también impide la creación de un estándar regional de protección de derechos laborales de conformidad con los convenios de la OIT, y de protecciones especiales de los trabajadores nacionales y migrantes frente a los inversionistas extranjeros y el tratamiento especial que le da el Estado a estos últimos. Es interesante también cómo se relega de forma sistemática los derechos colectivos, que son aquellos que permiten a los trabajadores organizarse, movilizarse y reivindicar ellos mismos sus derechos.

Al igual que en el capítulo ambiental, el tema laboral es importante en el DR-CAFTA solo en la medida en que pueda afectar el comercio. Así también, no pretende elevar las garantías laborales sino que parte de la legislación laboral existente en cada país. Finalmente, se incluye un capítulo sobre cooperación, de la que se duda que se aplique lo relativo a la capacitación de trabajadores, dado el conflicto que esto causaría con

sindicatos estadounidenses (Rodríguez, 2005: 143). En cuanto a la participación ciudadana, se propone la creación facultativa de un comité consultivo que incluya miembros de la sociedad civil. Como puede verse, tanto lo ‘consultivo’ como lo ‘facultativo’ no le otorgan mayor fuerza a tal comité.

En relación con la UE, esta no estableció en los acuerdos con Chile y México nada relativo a derechos laborales, si bien en el caso mexicano sí incluyó en cooperación el tema de entrenamiento y capacitación. La materia, sin embargo, no deja de ser relevante sobre todo si un tratado con la UE va a traer IED y dado los niveles de impacto que eso puede tener para la migración y una gran cantidad de mano de obra femenina no calificada desplazándose al sector maquila (Sánchez y Vos, 2006: 35).

Finalmente, el argumento del empleo fue uno que utilizaron los diferentes Estados centroamericanos para promover la aceptación del DR-CAFTA. En el periodo en que ha estado vigente en DR-CAFTA, por ejemplo, ya se denunció en Honduras el debilitamiento de los derechos laborales en maquilas y zonas francas, sobre todo el caso de los derechos colectivos (Ricker, 2007: 19). En Guatemala, las pobres condiciones laborales en el sector agroexportador que incluyen la explotación laboral y sexual de mujeres y niñas en sectores como el cultivo de flores, exigen que se mejore la legislación nacional. (Fradejas y Gauster, 2006: 45).

- PROPIEDAD INTELECTUAL

La firma de los acuerdos de la OMC en materia de propiedad intelectual (ADPIC), por parte de países como Costa Rica, exigió una toma de compromisos que no les fue particularmente beneficioso, y por el que no pidieron nada a cambio. Específicamente, se aceptó que el plazo de protección de patentes se aumentara de uno a veinte años, la introducción de temas como información no divulgada, datos de prueba, protección de indicaciones geográficas, esquemas trazados, dibujos, modelos industriales, y la protección de derechos de autor en la red, entre otros. Para estos efectos, se obliga a los países centroamericanos a la firma de diversos tratados en la materia. (Rodríguez, 2005: 136-137)¹⁹

Con respecto a lo anteriormente mencionado, el DR-CAFTA obligó incluso a algunos aspectos adicionales: periodo para protección de datos de prueba, posibilidad de extender los plazos de las patentes ante atrasos injustificados del que las otorgue, protección de las obtenciones vegetales mediante los Convenio UPOV (“protección” de nuevas variedades de plantas: *Internacional Union for the Protection of New Varieties*

¹⁹ Específicamente: el Tratado de la Organización Mundial de la Propiedad Intelectual sobre Derechos de Autor; el Tratado de la Organización Mundial de la Propiedad Intelectual sobre Interpretación o Ejecución y Fonogramas; el Tratado de Cooperación en Materia de Patentes; el Convenio sobre la Distribución de Señales de Satélite Portadoras de Programas, y el Tratado sobre Derecho de Marcas (este último fue firmado por nuestro país en 1995 y está pendiente de trámite legislativo). Adicionalmente, las Partes se comprometen a ratificar, en un futuro, dos acuerdos adicionales: Tratado de Budapest sobre el Reconocimiento Internacional del Depósito de Microorganismos, y el Convenio Internacional para la Protección de las Obtenciones Vegetales (1991) (Convenio UPOV 1991: cuestionado porque establece la posibilidad de patentar seres vivos). Asimismo, se establece el compromiso de realizar todos los esfuerzos razonables por ratificar o acceder al Tratado sobre el Derecho de Patentes, el Arreglo de la Haya sobre el Depósito Internacional de Diseños Industriales y el Protocolo al Arreglo de Madrid sobre el Registro Internacional de Marcas.

of Plants). Como ya se ha venido mencionando, los convenios de bioprospección, el tema de las licencias farmacéuticas, la extensión del periodo para la protección de datos de prueba y las informaciones no-divulgadas (protección de cinco años para caso de productos farmacéuticos) son los más controversiales.

Por otra parte, Centroamérica en el marco del DR-CAFTA *no* hizo concesiones en lo siguiente: 1) protección los segundos usos de los productos patentados; b) patentar métodos de diagnóstico, quirúrgicos y terapéuticos; c) licencias obligatorias (queda solo regulado por la OMC); d) importaciones paralelas (Rodríguez, 2005). Se tendrá que ver si la UE se plantea una negociación que incluya no solo paridad CAFTA, sino además disposiciones ADPIC-plus, lo que podría ser muy sensible para la región centroamericana en materia de acceso a medicamentos y propiedad intelectual.

- INTERCAMBIO COMERCIAL

Los países centroamericanos acordaron mecanismos de protección como la implementación y administración de cuotas de importación, un mecanismo para la administración de existencias en caso de la importación de azúcar en los Estados Unidos, y una Salvaguardia Agrícola Especial (SAE) que se puede activar si cualquier país rebalsa el volumen de importación de productos específicos, como las carnes, el arroz, los lácteos y los aceites. Sin embargo, se duda si los plazos y las salvaguardias son suficientes para compensar los subsidios estadounidenses (Farm Bill 2002) y el impacto que la reducción arancelaria tendrá sobre diversos sectores. Los subsidios estadounidenses son de un 41% al arroz, un 50% en la leche y un 32% en el maíz (Morley, 2006: 22).

En todos los países se identifica una constante de perjuicio a los productores de granos básicos de alto consumo interno, con lo cual queda en duda lo que ocurrirá con la soberanía alimentaria de la región. El sector rural se ve en general afectado por el tratado, en la medida en que cambien las actividades, se modifique el paisaje rural y la migración siga una tendencia creciente.

En cuanto al impacto en la zona rural, se menciona: *“Estudios recientes indican a grandes rasgos que la negociación del CAFTA benefició a los productores de productos sensibles, quienes gozarán de amplios períodos de ajuste y salvaguardias especiales que les debe permitir hacer una transición gradual a un escenario de mayor competencia, una vez que se desgravan totalmente los aranceles. No obstante, la situación de pobreza, marginalidad y carencia de activos claves de muchos pobladores rurales hace difícil que aprovechen estos períodos de ajustes. Los estudios sobre el efecto de la paulatina disminución de precios de algunos productos básicos que podrían derivarse del DR-CAFTA se adelantan a pronosticar que mejoraría el bienestar de la gran mayoría de la población, e inclusive de la mayoría de la población rural. Sin embargo, señalan que hay algunos segmentos de la población rural, particularmente aquellos grupos de hogares identificados como productores netos de productos sensibles, que podría sufrir mayores reducciones de sus ingresos, para los que se requiere diseñar programas gubernamentales focalizados.”* (Arce et.al, 2006: 6-7)²⁰

Varios economistas coinciden en afirmar que se vuelve necesaria la participación del Estado con políticas focalizadas que permitan a las familias campesinas insertarse en el nuevo modelo (Arce, 2006: p.11; Fradejas y Gauster, 2006: 52). Sin embargo, dadas las características propias de esta población, la diversidad de las actividades que realiza cada uno de los miembros del núcleo familiar; y la importancia del elemento geográfico

²⁰ En este mismo sentido, véase Arias, 2006.

en la determinación de las mismas, el planteamiento de una política focalizada no es del todo factible y efectivo (Arce, 2006: 11).

Hasta el momento, se destaca que ha habido ‘baja respuesta’ a este tipo de política y, la situación de estos grupos queda valorada como una “falla del mercado”. La imposibilidad de los agricultores ahora y a futuro de ampliar el radio en el que colocan sus productos o cambiar de actividad se percibe como un “costo de transacción”. Todo ello es pues de acuerdo con ciertos modelos econométricos, un “problema de productividad”, más allá de la entrada en vigor del DR-CAFTA. (Arce, 2006: 11-12).

La consecuencia de los llamados costos de transacción y fallas del mercado es que muchas comunidades rurales se mantendrán al corto y mediano plazo dependientes de la agricultura, aunque muchos miembros de la comunidad, sobre todos los jóvenes, migrarán con el objeto de encontrar trabajo en otros sectores o fuera del país (Arce 2006 citando a Larson et.al, 1997: 11).

¿Qué ha ocurrido realmente en la balanza comercial Centroamérica-EEUU en el periodo en el que ha estado vigente el tratado? Datos de la SIECA (que incluyen a Panamá) demuestran que continúa la tendencia, presente desde 1999, de aumento gradual de las importaciones centroamericanas de los EEUU. En el periodo 2002-2003, el aumento en las importaciones fue de \$580.946; en el periodo 2003-2004 fue de \$357.664; en el 2004-2005 fue de \$784.272 y en el 2005-2006 de \$1.581.243. Así, el aumento fue más drástico en el periodo en que entró en vigor el tratado. En general, la tasa de crecimiento de las importaciones en el periodo 2005-2006 fue de 14,34, mientras que en el periodo inmediatamente anterior fue de 7,28. En el caso costarricense, Estado que no ha ratificado el tratado, el aumento va de un 6,05 a un 14,96. En general, en todos los países se da un incremento muy significativo de las importaciones, salvo en Guatemala, donde más bien disminuyeron.

Las exportaciones de Centroamérica a EEUU tienen un comportamiento distinto, y mientras que al año 2006 las importaciones de productos estadounidenses ascendieron a la cantidad de \$12.608,128, las exportaciones de la región hacia dicho país fueron de \$5.581,581. Siempre el saldo ha sido desfavorable a Centroamérica. En 1999 fue de \$2.663,688 y para el 2006, dicho saldo alcanza los \$7 millones. Entre 1999-2001, se dio una fuerte disminución de las exportaciones centroamericanas. En el 2002 comenzó nuevamente a ascender el monto; tendencia que se ha sostenido.

Es interesante aislar el caso costarricense, que no ha ratificado el tratado y que continúa siendo el país que más exporta a EEUU, con casi \$3 millones en exportaciones en el 2006; mientras que los demás países se mueven entre los 300 mil y los \$900 mil en exportaciones en ese mismo año. La tasa de crecimiento de las exportaciones entre el 2005 y el 2006 para Centroamérica fue de 9,16, y en el periodo inmediatamente anterior, de 7,95. En el caso costarricense, entre el 2005 y el 2006 la tasa fue de 14,17, mientras que en el periodo anterior la tasa de crecimiento es de tan solo de 2,15. En El Salvador y Nicaragua también aumenta la tasa de exportación, mientras que en Honduras y Nicaragua disminuye notablemente.

En relación con la IED, esta ha disminuido en el periodo de aplicación del tratado, sobre todo en El Salvador, donde cayó en un 42% (Pérez Rocha *et.al*, 2007: 37). Por otro lado, las proyecciones negativas en cuanto al impacto en la soberanía alimentaria

realizadas por diversos autores encuentran eco en los datos de la balanza comercial agrícola durante el periodo de vigencia del tratado. Así, se registran variaciones en la importación de granos básicos y su costo (Pérez Rocha *et. al*, 2007: 38)

Específicamente en cuanto a la actividad de maquila, ha de tomarse en cuenta la extinción del Acuerdo Multifibra, lo cual remueve las trabas a los textiles chinos, con la amenaza que estos desplacen a los textiles centroamericanos en el mercado estadounidense. Vale decir que la liberalización de las normas de origen en el caso de los textiles, permitió que países como El Salvador y Nicaragua no tuviesen que importar las piezas de ropa para coser. Bajo el nuevo régimen, dichas piezas pueden ser producidas con materiales nacionales. También se liberalizó el uso de fibras provenientes de terceros países. Todo esto ha estimulado la producción de algodón e hilos en Centroamérica (Morley, 2006: 37).

Para comprender el grado de liberalización que trajo el DR-CAFTA, ha de tomarse en cuenta dos aspectos. En primer término, previo a la ratificación del tratado las tarifas arancelarias en Centroamérica eran muy reducidas, sobre todo en Costa Rica y Honduras (Morley, 2006: 14). En segundo lugar, el cambio arancelario que conlleva el DR-CAFTA debe verse a la luz del régimen de la Iniciativa de la Cuenca del Caribe, que expira en el 2008. Dicho régimen, tiene entre otros objetivos contrarrestar el impacto negativo que trajo la puesta en vigor del NAFTA para Centroamérica.

Estos antecedentes deben ser tomados en consideración de cara a un AdA con la UE, dado el supuesto de paridad CAFTA. Sin embargo, no debe perderse de vista que las condiciones y negociaciones bajo las cuales los países centroamericanos firmaron el DR-CAFTA son muy distintas a las que se tendrán en la negociación con la UE, entre otras razones por no existir nada similar en este sentido a la Iniciativa de la Cuenca, así como el *Caribbean Basin Economic Recovery Act* de 1984 para textiles mexicanos y centroamericanos, y el *Caribbean Economic Recovery Expansion Act* de 1990 que reducía los aranceles para Centroamérica y el Caribe en un 20% en un periodo de 5 años.

Cuadro 11 **Apreciaciones Conclusivas del Capítulo III**

- Pese a la diferencia entre los indicadores macroeconómicos de México y Chile, para uno desfavorables y para el otro favorables, en ambos casos los AdA han favorecido la concentración de capital en beneficio de los inversionistas extranjeros, quienes han sido los grandes ganadores. Dicha inversión no es actualmente productiva para Chile y, en México, se concentra a manera de enclave, sobre todo en el Distrito Federal.
- El acceso al mercado europeo ha sido mejor para Chile que para México, no obstante en Chile de igual forma se concentra en materias primas y pocos productos. La lógica de acumulación a favor del inversionista y sus consecuencias negativas, probablemente se repita en Centroamérica, en tanto una paridad-CAFTA hace difícil revertir la tendencia que incluso desde el plano multilateral se viene dando con la eliminación gradual de los requisitos de desempeño, la firma de convenios en propiedad intelectual y las políticas de liberalización de la inversión, temas todos particularmente sensibles para la realidad centroamericana.
- Como sector vulnerable en México y Chile se tiene muy claramente distinguido el grupo de

los pequeños empresarios, y quienes se vean afectados por la privatización de los servicios públicos, los que han continuado la lógica de la privatización que venía desde décadas atrás. En Chile, la subcontratación indica un riesgo para los trabajadores y trabajadoras, y la informalidad para las trabajadoras en particular. La calidad del trabajo de maquila en México y la falta de empleo, han sido denunciados como situaciones que la lógica de acumulación del NAFTA agudizó y no pudo verse revertida con el TLCUEM, dado que los europeos partieron de una paridad-NAFTA.

- Lo referido a propiedad intelectual tiene un impacto negativo a corto y mediano plazo sobre el sector informal, que constituye un 51% de los trabajadores en América Latina. También debería profundizarse sobre la incidencia que tenga para las empresas nacionales el monopolio de las farmacéuticas y empresas de agroquímicos.
- La región debe tomar en cuenta que lo ocurrido en NAFTA y TLCUEM en materia de inversiones, servicios y propiedad intelectual probablemente sea aplicado en un AdA con Centroamérica. La UE, como ocurrió con México, se interesa especialmente en la región luego de la aprobación de un tratado con EEUU, y espera una paridad con dicho tratado. Puede esperarse además que exija los beneficios OMC *plus*, como sucedió en México. Así también, que las exigencias no finalicen con la ratificación del acuerdo.
- Para la UE, es importante que CA se convierta en una plataforma de acceso al mercado de su principal socio comercial: EEUU, a la vez que pueda competir por el mercado centroamericano en las áreas que son de su mayor interés, No obstante, debe tomarse en cuenta que las condiciones bajo las cuales se firmó el DR-CAFTA son distintas al contexto en que se negociará el AdA. El DR-CAFTA, por ejemplo, se negocia y firma cuando aún está vigente la Iniciativa de la Cuenca del Caribe, la cual tenía normas específicas en cuanto a aranceles y normas de origen, entre otros.
- Centroamérica tiene una situación vulnerable en materia de empleo, garantías laborales, migración y ambiente, que no fue tratada en el DR-CAFTA más que para fortalecer las normas sobre competitividad; e incluso, coartando la posibilidad de mejorar los estándares de protección en el plano regional en medio ambiente y derechos laborales. Estos temas no parece que vayan a ser especialmente tratados en un AdA con la UE.
- En lo relativo a cooperación, las experiencias previas indican que las decisiones que la UE tome en ese sentido son unilaterales y van ligadas a: a) sus fines comerciales; b) su estrategia particular para la región o país; c) los indicadores macroeconómicos de los países; d) y la historia de cooperación con el país o región que anteceda al acuerdo. Los casos de Chile y México en este sentido, *no* son comparables en muchos aspectos con CA, pues son considerados países ‘relativamente avanzados’ en América Latina; ello implica montos, formas y destinos para la cooperación distintos. Esto incluye, por ejemplo, la obligación de Chile de aportar un monto igual a la UE en cooperación, o que en México esta no vaya destinada a infraestructura o sector rural, que también deba hacer aportes significativos en políticas conjuntas de protección a la propiedad intelectual. De acuerdo con la Comisión Europea, la cooperación para Centroamérica aumentará en un 25% e incluirá como destino a la integración regional, la unión aduanera y la gobernabilidad; todos temas que favorecen los intereses de la UE.
- En cuanto a participación, diálogo social y la cláusula democrática, las experiencias de México y Chile muestran una falta de operatividad de la cláusula y el diálogo social (en Chile ni siquiera se plantea en el acuerdo) y un rol marginal de la participación de la sociedad civil. Consecuentemente, caber formular la hipótesis que estas palabras funcionan como mecanismos de legitimación del acuerdo comercial, y no como verdaderos intentos de lograr una experiencia distinta en América Latina en materia de democracia y derechos humanos.

Lo mismo ocurre con la llamada cooperación para la cohesión social, que la UE trata en su discurso como un eje central para América Latina pero que a la fecha no arroja resultados importantes.

- En DR-CAFTA, a la actualidad, no muestra resultados conclusivos sobre todas las materias. También ha de esperarse a que se extinga la iniciativa de la Cuenca del Caribe y ver qué decide Costa Rica, principal exportador a EEUU y uno de los principales importadores, que aún discute las leyes complementarias para la aplicación del Tratado. Los datos hasta el momento muestran que luego de entrada en vigor en los otros países, siguió la tendencia al déficit comercial que se venía dando desde hace casi una década, pero con un incremento más drástico de las importaciones venidas de EEUU.
- Con la entrada en vigor del RD-CAFTA, la IED disminuye, sobre todo en El Salvador y, el cierre de maquilas es tomado como un indicador del impacto de negativo de la competencia china. Así también, el aumento del déficit en la balanza comercial agrícola remite a las preocupaciones en cuanto a la pérdida de soberanía alimentaria de Centroamérica y el impacto negativo que esto tendrá sobre diferentes sectores de las sociedades centroamericanas, así como la pérdida de sus patrones de consumo tradicionales. Dicha discusión se da también en México, donde el coeficiente de dependencia agroalimentaria ha aumentado.
- En general, las proyecciones perfilan como sectores vulnerables en el DR-CAFTA a los campesinos y campesinas, los y las jóvenes de zona rural, los y las indígenas, las mujeres no calificadas y los y las migrantes. Siendo que la lógica del AdA no mostró ser distinta a la del NAFTA, en el caso mexicano, podría considerarse hipotéticamente vulnerables a estos sectores en un AdA con Centroamérica.

IV. POSIBLES SECTORES PERDEDORES EN CENTROAMERICA FRENTE A LAS NEGOCIACIONES DEL AdA CON LA UE

a) EL MODELO DE DESARROLLO EMPOBRECEDOR Y EL NUEVO MODELO ECONÓMICO

Desde la década de los noventa -mediados de los ochenta para Costa Rica-, la región centroamericana a venido sufriendo un conjunto de transformaciones estructurales dirigidas a cambiar drásticamente el modelo de desarrollo de la región. Este conjunto de transformaciones se han manifestado de forma distinta en cada uno de los países centroamericanos, lo que también se refleja en los distintos ritmos en los cuales ha venido avanzado el proceso de mutación. Pero, más allá de estas diferencias, es evidente que existen elementos compartidos entre los casos específicos de los distintos países, lo que permite plantear la existencia de un solo modelo de desarrollo que se expresa de forma distinta en los cinco países del Istmo.

Este modelo de desarrollo centroamericano, es de carácter empobrecedor, ya que combina, por una parte, grandes capacidades para la acumulación de capital con, por otra, una precarización creciente de las condiciones sociales, económicas y ambientales de sectores cada vez más amplios de la población. Los datos sobre la distribución del ingreso en la Región son más que concluyentes (Tabla 1); Centroamérica es una región en la cual la opulencia convive con la miseria, y el modelo empobrecedor lejos de mejorar la situación la profundiza.

Tabla 1
Distribución del Ingreso y Percepción Sobre la Desigualdad en Centroamérica (circa) 2005

País	Ingreso 20% más rico (% del ingreso total)	Ingreso 20% más pobre (% del ingreso total)	Coefficiente GINI	% de la Población que Considera la Distribución del Ingreso como Injusta o muy Injusta
Costa Rica	51.1	4.2	46.5	85
El Salvador	57.1	2.9	53.2	85
Guatemala	64.1	2.6	48.3	86
Honduras	49.8	4.7	55	92
Nicaragua	49.3	5.6	55.1	85

Fuente: Elaboración propia a partir de Romero, 2006 y Taylor 2004.

Pero no solo en la distribución del ingreso se denota el deterioro y la precarización que significa este modelo de desarrollo para la mayoría de los y las centroamericanas, también se evidencia en los niveles de insatisfacción de las necesidades que sufren los hogares de la Región. Según datos de la CEPAL, para el 2000, un 27.7% de la población centroamericana²¹ vivía en condiciones de hacinamiento, siendo Guatemala (52.1%) y Nicaragua (52.4%) los casos más dramáticos, un 16.1% no tenía acceso a servicio de agua potable (El Salvador con 25.1% de la población) y un 24.6% de la población regional no contaba con acceso a servicio de saneamiento básico (48.3% para el caso nicaragüense) (Barahona *et al*, 2004: 17).

También en el caso de la pobreza los datos son alarmantes. Si bien durante la década de los noventa los niveles generales de pobreza disminuyeron, estos siguen mostrando cifras bastante altas. Para el 2002, un 20.3% de la población costarricense; un 34% de la panameña; un 49.8% de la salvadoreña; un 60.2% de la guatemalteca; un 77.3% de la Hondureña, y un 69.3% de la nicaragüense vivían bajo condiciones de pobreza (56.4% a nivel regional) (Trejos, 2006: 10).

Lo que estos datos evidencian es que Centroamérica, más que una sola, cada vez se está convirtiendo en dos; en una 'Sociedad Bifurcada': 'una rica y otra empobrecida' (Robinson, 2003: 244); una que logra cumplir con sus necesidades básicas y otra que apenas sobrevive, situación que obliga a muchos a migrar. En el centro de esta bifurcación se encuentra el Nuevo Modelo Económico (NME) que se viene imponiendo en la Región y que representa el núcleo duro del Modelo Empobrecedor.

La piedra angular del NME es la liberalización del comercio y un redireccionamiento de la Región hacia afuera, es decir hacia el mercado internacional. En términos generales, el NME se basa en al menos 3 pilares fundamentales (Segovia, 2005: 6-9):

- I. Una nueva integración internacional con EEUU mediante las migraciones, y sus remesas las cuales han permitido hasta hoy superar las restricciones al crecimiento externo y mantener la estabilidad financiera y bancaria, así como las exportaciones de maquila;

²¹ Los datos incluyen a República Dominicana.

- II. La estabilidad financiera y cambiaria, la cual, a diferencia del modelo anterior que descansaba sobre la acumulación proveniente del sector primario, se sustenta en la disponibilidad de dólares provenientes de nuevas fuentes de divisas tales como las exportaciones no tradicionales y las remesas
- III. El mercado regional, donde *“Lo novedoso es su nuevo rol dentro del modelo que consiste en generar una base sólida que permita ampliar los espacios de acumulación de los principales grupos económicos nacionales y de las empresas transnacionales que operan en la región, vinculados a la banca, los servicios (incluyendo servicios básicos como telecomunicaciones y electricidad) y el comercio”* (Ibid, 9).

Este tercer pilar está vinculado de forma cercana con el surgimiento en la región de una 'integración real' llevada a cabo en la práctica por los sectores empresariales 'globalizados' para quienes su espacio natural de acumulación es de carácter regional y no nacional (Ibid, 9).

El siguiente recuadro resume las principales características del NME.

Cuadro 12

Las Seis Características Fundamentales del NME

1. Tiene una clara orientación hacia afuera, y su funcionamiento depende tanto de las exportaciones (creación de divisas), como de las importaciones, no solo para sostener el aparato productivo, sino también para sostener el crecimiento basado en el comercio y los servicios, los cuales muestran también una cierta especialización regional. Esto también tiene una clara repercusión en los mercados internos, los cuales son dejados de lado dentro del nuevo esquema y se supone deben de ser suplidos, primordialmente, por la importación de productos más baratos del exterior. **Por esta razón, los importadores son uno de los grupos más beneficiados dentro del NME.**

- 2. El sector privado juega un rol preponderante, especialmente por parte de los empresarios grandes, vinculados al sector financiero, comunicaciones y energía (eléctrica), servicios, cadenas centros comerciales y hoteles, cadenas de almacenes y supermercados, restaurantes, casas importadoras, etc.) y en algunos casos maquilas y exportaciones no tradicionales (agroexportación: cítricos, flores, caña de azúcar, etc.). Por otra parte, si bien el Estado ha sido fundamental para la configuración del NME, hoy en día tiene una injerencia menor, lo que es especialmente palpable en el caso de la producción. En este sentido, su función primordial se refiere a generar y garantizar las condiciones básicas para la instauración, mantenimiento y profundización del NME. entre los mecanismos utilizados están las privatizaciones de las empresas públicas, la reforma a los sistemas de pensiones y de seguridad social, el abandono a las concepciones universalistas de la política social, así como un manejo macroeconómico que permita generar una mínima estabilidad financiera y cambiaria.

- 3. La importancia del sector financiero dentro del patrón de acumulación de capital. Si en el modelo agroexportador anterior, donde la principal fuente de excedente para la inversión era interna, dentro del NME dichas fuentes provienen del exterior (remesas, transferencias externas e inversión extranjera directa) y de ciertos excedentes generados por las nuevas actividades vinculadas a los servicios y las exportaciones no tradicionales. *“Por otro lado, la naturaleza externa de buen parte del excedente, sumada a la pérdida del control del sistema bancario por parte de los grupos agroexportadores tradicionales y a la mayor rentabilidad de los nuevos*

sectores dinámicos, ha provocado un cambio importante en el uso del excedente económico, el cual ha sido dirigido fundamentalmente a financiar actividades poco productivas, relacionadas con el consumo y los servicios y a financiar la expansión de las actividades (comerciales y de servicios) de los grupos económicos vinculados con dicho sector” (Segovia, 2005).

- 4. Se localiza eminentemente en las zonas urbanas donde se concentra buena parte de los empobrecidos centroamericanos. Además, es importante agregar que las nuevas economías políticas que se están conformando en los espacios rurales, como por ejemplo la producción de cítricos o de caña de azúcar, promueven un tipo de 'desarrollo empobrecedor', donde una ampliación del excedente generado viene acompañado de una precarización aguda y continua de las condiciones laborales y ecológicas de dichas zonas. *“Lo anterior, sumado a la incapacidad mostrada hasta hoy por el NME de generar crecimiento alto y sostenido, explica en buena medida los pocos avances registrados en la región en términos de reducción de la pobreza. Explica además el creciente proceso de migración de la fuerza de trabajo rural de las actividades agrícolas a las no agrícolas en el campo y del campo a las ciudades y hacia el exterior” (Segovia, 2005).*
- 5. Es un modelo intensivo en el uso de mano de obra no calificada. Sin embargo, no ha logrado generar suficientes empleos de calidad para absorber la fuerza de trabajo. Esto ha devenido en un proceso de precarización del empleo, el autoempleo y las migraciones internacionales.
- 6. Convive en un espacio de poliarquía (votos= democracia) que está bastante legitimado, pero que mantiene altos niveles de corrupción, uso vertical del poder y cierre de los espacios de participación.

Fuente: Elaboración propia a partir de Segovia, 2005: 9- 13.

b) SOBRE LA INTEGRACIÓN REAL DE LA REGIÓN

Como se acaba de mencionar, uno de los pilares fundamentales es la integración regional llevada a cabo por los grupos de poder económicos cuyo espacio natural de acumulación es regional antes que local. En definitiva estos grupos no solo son unos de los mayores ganadores históricos de todo el proceso aperturista regional, sino que también son en buena medida responsables de este modelo de desarrollo empobrecedor. En palabras de Segovia (2007a): *“Nunca hemos visto en Centroamérica niveles tan profundos de desigualdad. Y nunca hemos visto avanzar tan rápidamente la integración centroamericana. La presencia de nuevos y poderosos grupos económicos que concentran cada vez más riqueza explica la desigualdad. Igualmente, son esos grupos económicos, y no los Estados, quienes están moviendo aceleradamente la integración regional”*. Con este proceso de integración de los grupos de poder económico, se vislumbra otro elemento central dentro de esta estrategia; la acumulación no se concentra en los sectores productivos, más bien gira alrededor de sectores tales como las finanzas, las inversiones y los bienes raíces.

En términos generales, *“El nuevo proceso de integración económica ha ocurrido fuera del marco de los instrumentos de integración regionales, a pesar de que desde finales de los años 80 se despertó un nuevo interés por la integración institucional, con nuevos acuerdos y con la renovación de los tratados formales de la integración. Lo que hemos visto después es que la integración económica de los últimos 15 años no responde, como en la década de los 60, a una política de integración elaborada por los gobiernos*

del área y por la institucionalidad de la integración plasmada en acuerdos formales, sino que obedece a acciones individuales de los empresarios nacionales y extranjeros y a iniciativas de la población centroamericana y de algunos gobiernos locales” (Segovia, 2007a). Aún así, no existe ninguna contradicción entre ambos tipos de integración (formal y real), siendo que el avance de los distintos procesos de integración viene a potenciar las posibilidades de acumulación de los grupos de poder económico.

Las características o niveles del proceso de integración real, al margen de las estructuras formales de integración son:

1. *La comercial*, la cual ya es de vieja data en la región, pero que ya no es el fundamental, lo que no niega su gran importancia y creciente tamaño. Para 1960 el volumen del comercio interregional era de \$30 millones, para 1980 había ascendido a \$1100 millones y en el 2005 superó los \$3900 millones, con una tasa histórica de crecimiento anual del 11.4%. Además, en dicho mercado funcionan una gran cantidad de empresas centroamericanas, de las cuales aproximadamente un 75% son pequeñas y medianas (SIECA, 2006).

En lo que respecta a los productos de mayor importancia dentro del mercado, en el 2005 algunos de éstos fueron: medicamentos; preparaciones alimenticias, productos a base de cereales, bombonas, botellas, frascos de plástico, papel higiénico, jabones, cigarrillos, barras de hierro y acero, harina y mostaza, galletas dulces, refrigeradoras domésticas, carne deshuesada, ganado bovino, compresas y tampones higiénicos, pañales para bebés, entre otros (SIECA, 2006).

Estos datos reflejan una cartera de productos variada pero con poco valor agregado e industria liviana, lo que es una constante histórica del mercado. Además, llama la atención que a diferencia de las exportaciones a terceros mercados, donde predominan los productos agrícolas, en el caso del mercado interregional, sobresalen los productos agroindustriales e industriales. Algunas diferencias en cuanto al peso de los países en el comercio interregional pueden apreciarse en la Tabla 2, a continuación.

Tabla 2
Principales Compradores y Vendedores Interregionales (2000- 2005)

Años/País	Costa Rica	El Salvador	Guatemala	Honduras	Nicaragua
Exportaciones					
2000	589.5	737.1	815.4	310.7	164.2
2005 ^P	958.4	914.2	1,404.1	345.4	290.3
Crecimiento	10.2%	4.4%	11.5%	2.1%	12.1%
Importaciones					
2000	287.5	809.1	615.7	534.5	490.7
2005 ^P	372.1	1,015.1	986.5	830.5	572.0
Crecimiento	5.3%	4.6%	9.9%	9.2%	3.1%

Fuente: SIECA (2006)

2. *El turismo*, donde participan tanto las empresas de distintos tamaños como la población centroamericana en su conjunto y las empresas de transporte. Según datos de la SIECA, en el 2002 el número de turistas centroamericanos en la región alcanzó la cifra de 1.877.707, un 44.6% del turismo total. El Salvador destaca como el país con más turistas²² centroamericanos (SIECA, 2006). Es muy posible que estos flujos se hayan intensificado en el último par de años, debido al desarrollo de una campaña publicitaria muy agresiva promoviendo el turismo interregional, así como un descenso significativo de los precios de los tiquetes de avión y la firma del 'Convenio de Creación de la Visa Única Centroamericana para la Libre Movilidad de Extranjeros entre las Repúblicas de El Salvador, Honduras, Guatemala y Nicaragua', mediante el cual los ciudadanos de CA-4 pueden movilizarse libremente a través de sus fronteras sin necesidad de pagar impuestos o portar pasaporte.

3. *La migración*, y en especial la de mano de obra, que es una de las dinámicas integradoras más recientes, poco estudiada (con sus excepciones) y de más amplio impacto, al punto que “... *hay académicos que dicen que ya no tiene ningún sentido hablar de cinco mercados laborales, que tenemos que hablar de uno solo fragmentado*” (Segovia, 2007a). Si bien los datos al respecto son bastante desactualizados, es evidente que los flujos migratorios regionales han venido creciendo de manera acelerada. Para el 2000 (*circa*), se encontraban en la Región 532951 inmigrantes, de los cuales 362265, un 67.97% del total, eran centroamericanos (Morales, 2007: 145).

Un elemento central dentro de estas migraciones laborales interregionales, es el tema de la inserción sociolaboral de los migrantes en el país receptor. En este sentido, la fuerza de trabajo inmigrante se ha caracterizado principalmente por ser trabajadores y trabajadoras temporales rurales en actividades relacionadas con la agricultura de exportación, donde el caso de los inmigrantes nicaragüenses en el norte de Costa Rica es paradigmático. En el caso de las migraciones laborales a zonas urbanas, se han concentrado sobre todo en la construcción, el servicio doméstico y el comercio informal (Morales, 2006, cap. IV).

4. *las inversiones intra- centroamericanas*. Destacan en sectores tales como turismo, servicios de energía eléctrica, comunicaciones, centros comerciales, bienes raíces, entre otros. Así, los nuevos grupos dominantes están enquistados en prácticas económicas tales como bienes raíces, servicios y al sector financiero (Segovia, 2007a). Al respecto, los datos son sumamente escasos y poco fiables, debido a que mucha de la inversión interregional no es registrada en las cifras oficiales. Sin embargo, según estimaciones de Segovia (2007b), las de empresas panameñas y salvadoreñas son las más significativas. A nivel de IED se puede apreciar la siguiente descripción por sectores.

La relación entre la profundización de los procesos de integración y del modelo de desarrollo empobrecedor es más que evidente, y se expresa en la mayoría de los procesos político- económicos centroamericanos. El SICA, la SIECA, el PPP, el DR- CAFTA, todos son funcionales para la integración real de Centroamérica y de los ejes de acumulación promovidos en el marco del modelo de desarrollo

²² La diferencia tan impresionante que existe entre los datos de El Salvador y el resto de la Región, hace pensar que dichos cálculos incluyen los migrantes salvadoreños que residen en los EEUU pero viajan a El Salvador para visitar a sus familias.

empobrecedor. Si el AdA no se diferencia significativamente de esta realidad, podría significar una profundización de las peores consecuencias de esta orientación regional.

El hecho de que Europa pidiera al Istmo negociar como un solo bloque, así como la presión que ejerce para que se avance en el proceso de integración aduanera son dos elementos que no han estado presentes en ninguna negociación anterior; inclusive en el caso del DR- CAFTA los países tuvieron ciertos márgenes de maniobra nacional y EEUU no estaba interesado directamente en el fortalecimiento u homogenización del MCCA. En este sentido, existe una clara confluencia, fortuita o no, entre los grupos de poder económico de la región y la UE en el tema de la integración aduanera y especialmente en que se logre avanzar en los temas sensibles, de carácter nacional, que es en términos generales lo que falta, pero donde los gobiernos centroamericanos se han estancado²³. Definitivamente, este proceso de negociación resultará en una gran presión sobre los gobiernos, y en especial a Costa Rica, para que logren este avance. Ahí resulta preocupante cuestionarse sobre qué aspectos y con qué nivel de integración (formal), está dispuesta la UE a cerrar la negociación del AdA.

e) LA COMPETITIVIDAD COMO ESTRATEGIA DE DESARROLLO

El éxito del NME está definido por los niveles de competitividad. Es decir, las posibilidades de poder tomar ventaja, o cuando menos subsistir, de los distintos sectores productivos queda definido por sus capacidades de insertarse en los mercados internacionales. En ésta lógica, solo se debe de producir aquello para lo que se es bueno (es decir competitivo), y todo lo demás debe de ser importado ya que los costos son más bajos. Esto explica el más que evidente impulso que existe por dinamizar tanto las exportaciones como las importaciones, y porque estos grupos son otro de los sectores con mejores condiciones para acumular.

Dentro de este esquema, el desarrollo se empata con el comercio y el crecimiento económico, y el éxito en éste con las capacidades de exportar. Temas tan importantes como la cobertura de la seguridad social o el acceso a los servicios básicos, pasan a un segundo plano en las agendas gubernamentales frente a las demandas de los sectores empresariales y otros sectores vinculados con el capital transnacional por apoyo para la producción y la mejora de la competitividad.

El resultado es la aparición de dos economías políticas bastante marcadas. Por un lado, una economía política de la subsistencia, sumamente precaria y en proceso de precarización, con altos niveles de abandono institucional y cuya finalidad es la reproducción social de las personas sin que esto se traduzca necesariamente en ningún tipo de bienestar social, cultural, emocional o ambiental, y; por el otro, una economía política avocada única y exclusivamente a la generación de excedentes para la acumulación, la cual recorta 'costos de producción' transfiriendo todo el proceso de reproducción de la fuerza de trabajo a la economía de subsistencia recién mencionada.

En esta línea, se plantea la tesis del 'Estado Competitivo', donde “... *cada país debe volverse 'competitivo' en el mercado global a través de la competencia con todas las demás poblaciones nacionales en un esfuerzo por atraer capital transnacional para que éste sea el motor putativo del desarrollo*” (Robinson, 2003: 248).

²³ Al mes de julio del 2006, de los 6128 rubros arancelarios, se encuentran armonizados 5846 rubros (94%). Están aún pendientes de armonizar 352 rubros (6%) (SIECA, 2006a).

Así, la profundización de las estrategias de liberalización económica imponen una ‘carrera hacia el fondo’ que promueve la separación cada vez más evidente y obscena entre ambas economías políticas (acumulación y subsistencia); cada vez más, la matriz de ganadores y perdedores del proceso de liberación económica queda definida por el nivel de ‘competitividad’, que es el que define en cuál de las dos economías políticas quedan ubicados los sectores sociales de nuestros países.

Existen dos elementos de esta estrategia de desarrollo que nos gustaría resaltar. Primero, la tendencia a lo que Robinson (2003) llama la ‘privatización de la reproducción social’ (p. 244). En términos generales, existen dos formas para que las personas puedan acceder a los servicios básicos: a través del mercado, mediante su compra, o mediante el Estado, a través de la cobertura de los servicios públicos. La primera estrategia, a través del mercado, descansa sobre la existencia de un buen ingreso monetario por lo que evidentemente no es una opción para los sectores más empobrecidos de la sociedad, los cuales dependen sobre todo de los servicios que brinde el Estado.

Al respecto, la tendencia de la región a partir de la profundización del NME ha sido hacia la privatización de los servicios básicos y sociales, es decir el decantamiento por el mercado sobre el Estado. Esto se refleja en el nivel de cobertura de la seguridad social en los distintos países. Según datos de la CEPAL²⁴, para 1990, la cantidad de trabajadores cubiertos era del 85%, para el 2000 este porcentaje había bajado a 82% y para el 2005, llegaba al 80%; en el caso de Guatemala, éste pasó de un 52% en el 2002 a un 49% en el 2004; en Panamá de un 81% en el 2002 a un 76% en el 2005; en Nicaragua de un 53% en 1993 a un 41% en el 2001 y para la actualidad se estima que dicho porcentaje está por debajo del 20%; en el caso de Honduras, para 1998 la cobertura total de la Seguridad Social alcanzaba el 16.7% de la fuerza laboral y según estimaciones, en la actualidad se mantiene alrededor del 16%; el caso atípico de la región es El Salvador, el cual aumentó de un 58% de cobertura en 1995 a un 60% en el 2004 (CEPAL, 2006a; Martínez, 2003).

Así, si bien los niveles son distintos, la tendencia es la misma, privatización de los servicios y por tanto desprotección de los sectores más vulnerables. En otras palabras: *“Paralelo al proceso de polarización del ingreso, el proceso [privatización de la reproducción social] ha tendido hacia una creciente bifurcación de los servicios sociales con un suministro de alta calidad para los que están mejor y un deterioro de los servicios para la mayoría”* (Robinson, 2003: 244)

El otro elemento tiene que ver con la educación. En términos generales, los sistemas educativos se han venido transformando y respondiendo a la visión de desarrollo de la competitividad, donde el tipo de educación en el cual se concentra el sector público está cercanamente en relación a las necesidades del NME. Así, ya que una de las características centrales de dicho modelo es el uso intensivo de mano de obra poco calificada, para lo cual el nivel de primaria es todo lo necesario, la educación pública se ha venido focalizando, a la par que se acelera un proceso de privatización de los demás espacios (Robinson, 2003: 250).

De nuevo la base empírica es contundente. En el caso del porcentaje de la matrícula inicial privada en primaria, los datos para el Istmo oscilan entre un 7.2% en Costa Rica

²⁴ Los datos presentados son exclusivamente para asalariados en zonas urbanas, donde se concentran la mayor cantidad de trabajadores asegurados en la región.

y un 15.4% en Nicaragua; mientras que en el caso del porcentaje de la matrícula inicial privada en secundaria, los datos oscilan entre un 12.3% en Costa Rica y un 55.5% en Guatemala (datos para el 2003) (Trejos, 2006: 13). Cuando se observan las tasas netas de educación primaria y secundaria, el centramiento de la educación primaria es más que evidente. En el caso de la tasa neta de educación primaria, ésta oscila entre un 83.5% en Nicaragua, a un 100% en Costa Rica; y en el caso de la tasa neta de educación secundaria, ésta se encuentra entre el 22.8% en Honduras, al 63.8% para Panamá (datos para el 2003) (Trejos, 2006: 20).

Desde esta línea analítica, una buena forma de vislumbrar cuales pueden ser los sectores perdedores de cara a una negociación de tipo comercial que, en buena medida, busca profundizar el proceso de liberalización económica, es mediante la ubicación de los sectores que son vistos como ‘competitivos’ y ‘no competitivos’ dentro de los países de la región.

De esta forma, un punto de partida en el análisis tiene que ver con los cambios institucionales llevados a cabo en la Región para potenciar la 'competitividad'. Según un texto del Centro Internacional para el Desarrollo Humano (CIDH), la Región ha avanzado bastante en lo que respecta a la apertura comercial (suscripción de una serie de acuerdos y tratados comerciales, participación activa en la OMC, adaptación de la legislación nacional en temas como propiedad intelectual, políticas de competencia, protección al consumidor y simplificación de trámites), así como en lo que respecta a esquemas fiscales que fomenten la atracción de inversiones, especialmente extranjera y dirigida a la exportación, lo que también se ha reflejado en el fortalecimiento institucional de los Ministerios de Economía o Comercio Exterior y la creación de instancias públicas o privadas para la promoción de las exportaciones (Nowalski y Osterloff, 2004: 45).

Sin embargo, en el mismo texto se consagra que el fortalecimiento de otras instituciones vinculadas directamente con la 'competitividad', y aún más para algún tipo de desarrollo más centrado en el bienestar de las personas, tales como los Ministerios de Salud, Trabajo, Ambiente y Agricultura, presentan rezagos. También se menciona, que con respecto al desarrollo social, los niveles de inversión en educación y salud son precarios y que *“... a pesar de la apuesta por un capital humano calificado como elemento clave para el desarrollo de las ventajas competitivas, los niveles de inversión y los programas para la formación de competencias son todavía insuficientes (tanto en recursos, cobertura como en orientación de los mismos)”* (Idem.).

En esta misma línea, se plantea que a pesar de la centralidad para la 'competitividad' que se le otorga al fortalecimiento de la investigación y el desarrollo tecnológico, la mayoría de los sectores productivos del Istmo muestran una base técnica 'frágil y poco innovadora' *“... producto de una falta de políticas claras para incentivar el desarrollo de la ciencia y tecnología, que genere conocimientos innovadores para mejorar la productividad; por lo que algunos países optaron por importar esta tecnología y conocimiento, como ha sido el caso del desarrollo agrícola para la exportación...”* (Idem.: 45- 46).

En pocas palabras esto quiere decir que la Región ha venido avanzado significativamente en lo que se refiere a la apertura comercial y promoción de las exportaciones, pero se ha venido quedando rezagada en lo que respecta al avance en materia social, conocido dentro de este esquema como 'capital humano', lo que se

muestra en un avance desigual del modelo. Es decir, ni siquiera en la propia lectura de los sectores promotores del NME, éste está teniendo un efecto positivo de promoción del bienestar social de la población regional. Esto es aún más evidente cuando se observa el análisis que se realiza de algunos de los sectores productivos por separado.

Por ejemplo, en lo que respecta al sector agrícola, “...la mayoría de los países, en particular Guatemala y Costa Rica, han aprovechado su potencial para el desarrollo de nuevos productos agrícolas orientados, sobre todo a los Estados Unidos y la Unión Europea (minivegetales, plantas ornamentales, flores, melón, piña, arveja china, cardamomo, tubérculos)” (Idem.: 46).

Pero sin embargo, se siguen presentando 'problemas' con los productos orientados al consumo interno, lo que ha generado serios de problemas de pobreza, al tratarse de 'micro productores' cuyas actividades 'rayan en la supervivencia'. Así, se propone que para resolver la situación del sector, “... se requieren políticas públicas que lo potencien y que permitan tomar medidas con los sub- sectores más sensibles a la competencia, a través del desarrollo de cadenas de valor productivo, que vayan desde la investigación, desarrollo de semillas, producción, industrialización y comercialización” (Idem).

Más allá de la evidente concentración en la 'competitividad' como solución propuesta, ésta muestra exactamente todo lo que no se está haciendo en la región: promover políticas dirigidas a mejorar las condiciones de los pequeños productores avocados al mercado interno. El resultado evidente es la 'Sociedad Bifurcada', de la cual hablábamos anteriormente: una para los grandes productores agroexportadores y otra para los pequeños productores de subsistencia o para mercado interno.

En lo que respecta a la determinación de los sectores más dinámicos de la región (aquellos que muestran un comportamiento más positivo en lo que respecta a 'competitividad'), es interesante lo que se plantea en el estudio ya antes mencionado (Nowalski y Osterloff, 2004). En dicho estudio se hace una ubicación de cuáles son los sectores más 'dinámicos' de la Región, el Cuadro 13 intenta hacer una síntesis de los resultados arrojados.

Cuadro 13
Centroamérica: sectores comerciales más dinámicos¹

Sector	Características
Turismo	<ul style="list-style-type: none"> • Eco turismo • Diversidad Cultural • Especialmente dinámico en CR, GUA y HON
Sectores Productivos: Exportaciones	
Industrial	<ul style="list-style-type: none"> • Textiles y prendas de vestir (todos los países) • Electrónica (CR)

Agroindustrial

- Implementos médicos (CR)
- Farmacéutico (CR/GUA/ES)- peso mercado interregional
- Químicos y derivados (ES/CR)- presencia interregional
- Papel y derivados (NIC/ES)
- Conservas y alimentos los más dinámicos (alimentos a nivel regional; Conservas: atún, palmito, frutas procesadas; exportación 3ros mercados)

Agrícola

- Panadería
- Melón
- Piña
- Plantas ornamentales y follaje
- Cigarrillos
- Verduras y legumbres
- Tubérculos y raíces (fuerte crecimiento debido al avance de la demanda de migrantes en EEUU)
- Para mercado europeo y EEUU
- Dependencia de la comercialización de transnacionales
- Incipiente avance de la comercialización desde la región (especialmente plantas ornamentales y flores)

Servicios

- Sector financiero (mercado interregional)
- Comercio (debido a la apertura comercial y su estímulo a la importación)
- Software (CR)

Sectores Productivos: Mercados Internos

“...son pocos los sectores que podrían clasificarse como dinámicos, y los que lo han logrado, ha sido a base principalmente de un mercado protegido por altos aranceles que obstaculizan las importaciones, como es el caso de los lácteos, o que tienen un mercado más amplio en el comercio intraregional” (p. 52).

¹ “Para el caso de Centroamérica, el dinamismo se evalúa por el peso de las exportaciones, sin tomar en consideración aspectos como generación de empleo de calidad y la presencia de encadenamientos” (p. 48).

Dentro de este estudio, que fue elaborado para el caso del DR-CAFTA, se plantea que los demás sectores, aquellos que no se muestran dinámicos, deben “... *reconvertirse o sino serán sustituidos por importaciones*” (Ibid: 49). Entre los sectores que deben de reconvertirse o morir se encuentran: productos alimenticios, prendas de vestir, metalmecánica, avícola, arroz y otros granos básicos y productos agrícolas tales como hortalizas.

Por otra parte, siguiendo este análisis, es importante realizar un balance sobre los sectores potenciales (ganadores) y sensibles (perdedores) centroamericanos en el marco del DR-CAFTA. Este análisis cruzado con los resultados del Tratado con los EEUU, se vuelve especialmente útil en el marco de una negociación en donde los europeos insisten en los términos de la paridad CAFTA, como se mencionó anteriormente. El Cuadro 14 condensa los resultados al respecto.

Cuadro 14	
Posibles sectores ganadores y perdedores en el marco del DR- CAFTA	
Sectores Ganadores	Sectores Perdedores
<p>c) Productos que entran por Iniciativa Cuenca Caribe</p> <p>d) Productos agrícolas como plantas ornamentales a los cuales se le han reducido las barreras fitosanitarias</p> <p>e) Textiles y prendas de vestir</p> <p>f) Carne de res</p> <p>g) Azúcar (especialmente ES y CR)</p> <p>h) Software (CR)</p> <p>i) Turismo</p> <p><i>“En conclusión, los sectores con mayores oportunidades son los que han sido los más dinámicos en los últimos años en Centroamérica, esto es, los productos orientados a la exportación, en particular la producción no-tradicional que se desarrolló bajo el estímulo que generó la Iniciativa para la Cuenca del Caribe y su promoción, a pesar de las excepciones de los textiles y las prendas de vestir” (p. 52).</i></p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Productos agrícolas orientados al mercado local (gramos básicos y productos pecuarios) ▪ Posibles triangulaciones a través de las normas del MCCA (productos excluidos por ciertos países) ▪ Los períodos de desgravación son para que se pueda dar la reconversión del sector protegido. Con diferencias entre los países, los sectores con período de desgravación son: <ol style="list-style-type: none"> 1. Carne de res 2. Carne de cerdo 3. Pollo (muslos y piernas) 4. Arroz 5. Lácteos 6. Aceites (soya, girasol, maíz, algodón) y marginas ▪ Ciertos sectores de la industria (cemento, champú, jabones, equipos de cocina, plástico cartón y llantas, entre otros) ▪ Industria farmacéutica, química y de elaboración de cueros quedaron

Fuente: Elaboración propia a partir de Nowalski y Osterloff, 2004: 50- 56

El balance no puede ser más claro, los ganadores son los sectores avocados a la producción para terceros mercados y los servicios; mientras que los perdedores son los sectores avocados al mercado interno y el mercado regional. También es evidente, que no todos los sectores aquí presentados tienen por qué ser afectados por el AdA, sin embargo, estos sectores perdedores se pueden generalizar a la estrategia misma de apertura comercial, así como la promoción del NME y el Modelo Empobrecedor, frente a los cuales el acuerdo con la Unión Europea puede ser determinante.

Con estos elementos, más los insumos provenientes de las secciones anteriores, estamos en condiciones de caracterizar de forma general los potenciales sectores perdedores del AdA entre la UE y CA.

d) LOS POSIBLES SECTORES PERDEDORES DEL ACUERDO DE ASOCIACIÓN UNIÓN EUROPEA- CENTROAMÉRICA

El análisis sobre los posibles perdedores centroamericanos del AdA se puede seguir en dos niveles. Un primer nivel, donde se inscribe este acuerdo dentro de la estrategia de liberalización económica que ha venido potenciando el funcionamiento del NME y por tanto del Modelo Empobrecedor. Un segundo nivel tiene que ver con aquellos sectores que podrían ser especialmente vulnerados por el AdA. Con la idea de poder combinar ambos niveles de análisis, hemos organizado el estudio en cuatro ejes que nos parecen son los más importantes: un primer eje tiene que ver con la relación urbano- rural; un segundo, con la dinámica empleo y consumo; el tercero sobre la vinculación Estado-mercado, y; finalmente, sobre los posibles impactos sobre el MCCA y la pequeña y mediana producción dirigida a los mercados internos y regionales.

I. URBANO- RURAL

Para el 2005, casi 19 millones de centroamericanos (aproximadamente un 49.8% de la población total) habitaban en zonas rurales (51.61% hombres; 48.38% mujeres). Para ese mismo año, la población económicamente activa (PEA) rural de la Región estaba conformada por alrededor de 6 millones de personas (79.2% masculina; 21.8% femenina), lo que representa un 46.3% de la PEA total centroamericana. Por otra parte, en lo que respecta a la pobreza, en las zonas rurales está más extendida, lo cual queda ilustrado al observar que el riesgo de pobreza (incidencia o porcentajes de hogares pobres) es en las zonas rurales entre un 25% (Nicaragua) y un 50% (Costa Rica y El Salvador) mayor que en las zonas urbanas, para una media regional del 45%. (Trejos, 2006: 40).

Esto significa que, en la mayoría de países, cerca de la mitad o más de las personas empobrecidas se encuentran en las zonas rurales. Además, cuando se desagregan los datos, aparece que en hogares cuyo jefe se dedica a actividades agrícolas, la incidencia de la pobreza aumenta al 61% y en el caso del campesinado llega a un impresionante 80% (Idem.: 41). Si a esto se le suma el hecho de que la mayoría de grupos que sufren condiciones de exclusión social, como los grupos indígenas o los afrodescendientes,

tienden a habitar en zonas rurales, la situación de alta vulnerabilidad de las poblaciones de estas zonas es más que evidente.

Como señala un estudio de la CEPAL (2006b), *“La mayor parte de los estudios existentes señalan que los pueblos indígenas viven en condiciones de extrema pobreza”* (p. 27). De hecho, si se miran los datos sobre la incidencia de la extrema pobreza de indígenas y afrodescendientes, se observa que en el caso de Honduras ésta es 1.8 veces mayor a la incidencia mostrada por el resto de la población; en el caso de Nicaragua, 2.3 veces; en el de Guatemala, 2.8 veces mayor; en el de Panamá, 5.9 veces; siendo Costa Rica la excepción, al mostrar el mismo nivel de incidencia de la extrema pobreza (Idem.: 28).

Al respecto, Guatemala se presenta como el caso extremo, según el mismo estudio: *“En Guatemala pese a una leve disminución entre 2000 y 2002, más del 70% de los indígenas se encuentran en condiciones de pobreza, cifra que casi duplica la de los no indígenas. La diferencia es incluso mayor en lo concerniente a extrema pobreza, que afecta a 26,4% de los indígenas, tres veces superior a la proporción que se da entre los no indígenas”* (p. 29). Esta realidad se refleja también en el ingreso promedio de los indígenas, el cual, en el caso guatemalteco, es poco más de la mitad del ingreso de los no indígenas y además muestran un proceso de empobrecimiento mucho más agudo ya que entre 1989 y 2002, el ingreso real de los indígenas cayó un 15%, en comparación con un 8% en el caso de los no indígenas (CEPAL, 2006b, 31).

Otro poco se puede decir también en el caso de las mujeres. Como acabamos de observar, cerca de la mitad de la población rural centroamericana está compuesta por mujeres, sin embargo sufren de condiciones sociales mucho más precarizadas. En lo que respecta a la tasa neta de participación laboral, mientras que para el total de la población femenina regional, ésta es de un 42%, en el caso de aquellas que habitan en zonas rurales es del 34.8% (Trejos, 2006: 14).

Uno de los sectores rurales más vulnerables y más vulnerados por la estrategia de liberalización, es el de la pequeña producción agrícola. En términos generales, el sector agrícola sigue siendo el que más absorbe mano de obra. Para el 2003, mientras que las industrias manufactureras empleaban un 15.6% de la PEA centroamericana total y el comercio un 20%, el sector de agricultura y pesca representaba un 28.4% de la totalidad de personas ocupadas en la región. El peso de la agricultura en el empleo regional, oscila entre un 15% para el caso de Costa Rica, pasando por alrededor de un 20% para Panamá y El Salvador, hasta llegar a un 30% para Nicaragua y a casi un 40% en el caso de Honduras (37.2%) y Guatemala (35.3%) (Trejos, 2006: 22).

De este conjunto de empleo, cerca de un cuarto (23%) es aportado por la agricultura tradicional, cuyo peso relativo oscila entre el 10% del empleo nacional (Costa Rica) y cerca del 30% (Guatemala y Honduras). Además, la agricultura a pequeña escala o tradicional representa el 82% del empleo generado por la producción agrícola, lo que los hace sumamente vulnerable, elemento que se ve profundizado por el hecho de que es un sector que genera muy poco trabajo asalariado (Ibid: 27-28), lo que podría explicarse a partir de la gran importancia que tiene el trabajo familiar no remunerado.

En su mayoría, esta producción agrícola está dirigida a la subsistencia o como mucho al mercado interno nacional y en muy pocas excepciones al MCCA. Como veíamos anteriormente, dentro del esquema de competitividad que se viene impulsando en la

región, estos sectores son considerados como sensibles a la apertura comercial y se les recomienda reconvertirse o dejar de existir. Sin embargo, un apoyo integral a estos sectores brilla por su ausencia. Además, el problema es que las soluciones de reconversión que se presentan traen sus propios riesgos.

Por ejemplo, con el boom de los agrocombustibles en Europa y EEUU, se está promoviendo muy fuertemente el tema de la producción de caña de azúcar y maíz para la generación de etanol. Esta es una de las alternativas de sobrevivencia que se les está planteando a los pequeños y medianos productores. Sin embargo, el alto nivel de industrialización que conlleva el paso de la caña o el maíz al etanol, pone a los agricultores en una situación de alta dependencia con respecto a los complejos agroindustriales. Además, el aumento de la demanda de estos productos ha hecho que el precio de los mismos crezca de forma significativa.

Por ejemplo, en el caso del maíz, debido al aumento de la demanda del mismo en EEUU para producción de etanol, el precio del quintal de maíz aumentó cerca de cuatro veces (El Nuevo Diario, 4/4/07), para el caso hondureño, en un período de 4 meses (diciembre 2006- abril 2007), el precio promedio del maíz aumentó en un 45% (Sánchez, 2007), y así sucesivamente en los demás países de la región, con la excepción tal vez de Costa Rica el cual no aprueba aún el DR- CAFTA y además desde hace años depende de las importaciones para cubrir su consumo de maíz.

Esto tiene un significativo impacto sobre la soberanía y la seguridad alimentaria de la población de la Región, y especialmente de los sectores más empobrecidos, campesinos incluidos, ya que el aumento de los precios bifurca el mercado entre los que tienen el poder adquisitivo para acceder a los productos y los que no. Si a esto se le suma la limitada generación de trabajo asalariado que tiene la agricultura tradicional, la situación se vuelve aún más delicada.

Otro tema sensible en el caso de las zonas rurales es el turismo. Éste es uno de los grandes intereses europeos en materia de inversión y también se presenta desde los gobiernos centroamericanos como una buena forma de generar empleo y mejorar los ingresos nacionales. Sin embargo, es poco lo que se ha estudiado sobre el impacto social que tiene el turismo en las regiones en las cuales se instala. Si bien, como vimos anteriormente, éste es uno de los sectores más dinámicos dentro del NME, su capacidad de generar empleos ha sido bastante discreta y no ha mostrado grandes cambios desde la década de los noventa.

Así, para 1990 el sector solo empleaba a un 3.4% de fuerza laboral total de la Región, número que para el 2004 apenas había subido para alcanzar el 4% de la PEA centroamericana²⁵. (CEPAL, 2007b: 17). Según un estudio de la CEPAL sobre la relación o el impacto del turismo en las relaciones sociales en Costa Rica y Nicaragua, *“En Costa Rica, 25% de los hombres y 16% de las mujeres no tiene cobertura social, y de los que trabajan en turismo, el porcentaje sube a 30% y 26%, respectivamente. En Nicaragua, el problema es mayor porque 86% de los hombres y 80% de las mujeres empleadas en esta economía no cuentan con seguro social. En este país el porcentaje sube hasta 95% para las mujeres que se emplean en turismo, pero desciende para los hombres a 79%... Esto muestra que el turismo tiene una mayor proporción de empleo informal que el*

²⁵ Esta es la generación directa de empleos por parte del sector. Si se toman en cuenta los empleos generados de forma indirecta por el turismo, los datos aumentan significativamente: 8.6% de la PEA en 1990 y 10.1% en el 2004 (CEPAL, 2007b: 18).

promedio de la economía, con la excepción de los hombres en Nicaragua” (ver tabla 3) (CEPAL, 2007b: 20).

Tabla 3
Costa Rica y Nicaragua: Cobertura de Seguro Social (circa) 2002
(% del total de empleos)

	Asegurados	No asegurados	Total
Costa Rica			
Hombres	75,25	24,75	100,00
Mujeres	84,04	15,96	100,00
Hombres empleados en turismo	69,54	30,46	100,00
Mujeres empleadas en turismo	74,31	25,69	100,00
Nicaragua			
Hombres	14,25	85,75	100,00
Mujeres	20,00	80,00	100,00
Hombres empleados en turismo	20,97	79,03	100,00
Mujeres empleadas en turismo	5,16	94,84	100,00

Fuente: CEPAL, 2007b: 22

En lo que respecta a la incidencia de la pobreza de las personas empleadas en el turismo, los datos son disímiles. Mientras que en el caso de Costa Rica, la incidencia, profundidad y severidad disminuyen entre los empleados en turismo, tanto en las zonas urbanas como rurales; en el caso de Nicaragua sucede todo lo contrario para el caso urbano, pero no así para el rural donde disminuye levemente (CEPAL, 2007b: 30). Esto haría pensar que el turismo es una buena opción para las poblaciones rurales, sin embargo, las estructuras del sector de estos países están dominadas por PYMES (72% de las empresas en Costa Rica; 99% en Nicaragua) y el estilo esperable de inserción de la inversión extranjera europea en la materia ésta más dirigido a los grandes complejos turísticos, los cuales tienden a tener fuertes impactos ambientales y a generar conflictos por el acceso del agua, como en el caso de la Provincia de Guanacaste en el Pacífico costarricense.

Por otra parte, si bien las mujeres son mayoritarias dentro del mercado laboral turístico (52% del total de empleados en Costa Rica; 77% en Nicaragua), la incidencia de la pobreza en ellas es mucho mayor que en el caso de los hombres. Así, “... en la economía de Costa Rica en su conjunto, por ejemplo, 4,7% de los hombres tienen un ingreso menor a la canasta básica y de los empleados en turismo, 2%. Para las mujeres, estas cifras representan 11,2% y 5,3%, respectivamente. En Nicaragua, la incidencia de la pobreza entre las mujeres empleadas es de 24,2%, y sólo desciende un punto porcentual cuando ellas se emplean en turismo. En cambio para los hombres es más baja (17,9%), y desciende 3 puntos porcentuales (14,8%)” (CEPAL, 2007b: 33). Este definitivamente es un punto de cuidado de cara a la negociación del AdA y un estudio más profundo sobre las relaciones entre el empleo, la pobreza, el ambiente y el turismo en Centroamérica hace falta.

En pocas palabras, no solo son las zonas rurales algunas de las zonas más abandonadas de la Región, sino que también concentran a algunas de las poblaciones más vulnerables. Esto tiene un claro correlato con el hecho de que el NME tiende hacia la concentración en las regiones urbanas, por lo que lo rural solo es pensado alrededor de ciertos ejes de acumulación, sobre todo en lo que respecta a productos no tradicionales de exportación y el turismo. Para el resto de poblaciones, especialmente campesinos, pequeños y medianos productores indígenas y afrodescendientes el proceso de profundización del NME ha venido precarizando sus condiciones de vida, tanto sociales como económicas y ambientales. Así, en tanto que el AdA se enmarca dentro de la estrategia de liberalización comercial, estos grupos estarían necesariamente entre los posibles perdedores.

II. EMPLEO Y CONSUMO

Como se mencionó anteriormente, uno de las características centrales del NME es su uso intensivo de mano de obra poco calificada, lo que se refleja en que un 40% de los y las trabajadoras centroamericanas no han completado la primaria y solo un 60% ha alcanzado dicho nivel. Esto contrasta con otra de las características centrales del mercado laboral centroamericano: a mayor nivel de educación, mayor nivel de ingreso. En este sentido, *“Son precisamente los trabajadores que tienen por lo menos la educación secundaria completa, los trabajadores calificados, los que muestran claras y crecientes retribuciones de su educación. Como los países que cuentan con una fuerza de trabajo menos calificadas, son los que muestran las mayores brechas de ingreso por educación, esta desigualdad en el acceso a la educación presiona para aumentar la desigualdad en la distribución de los ingresos del trabajo”* (Trejos, 2006: 36).

Otra característica del mercado laboral centroamericano es la diferencia que existe entre los ingresos de las mujeres y los hombres, donde se observa una brecha hombre/mujer que oscila entre los \$13 en Honduras a \$50 en Guatemala, por mes (Trejos, 2006: 37). A esto se le debe de sumar que cada vez son más las mujeres las que entran al mercado laboral, lo que ha tenido como resultado lo que se conoce como 'feminización del mercado laboral', que se refiere a la disminución generalizada de los salarios, tendiendo a la eculización a la baja de los ingresos tanto de los hombres como de las mujeres.

Una cuarta característica importante a tener en cuenta, es el desarrollo insuficiente de trabajo asalariado. En este sentido, la extensión del empleo asalariado ayuda a medir el nivel de formalización, o informalización, de las relaciones laborales y también ayuda a determinar el carácter de las políticas laborales y sus posibilidades de intervención. El caso del mercado laboral regional es preocupante. En el 2003, solo un 53% de los ocupados se incorporó al mercado laboral bajo una relación laboral formal; donde el nivel más alto se dio en Costa Rica (68%), seguido por El Salvador (64%), Panamá (58.9%), Nicaragua (43.5%), Honduras (42.6%) y Guatemala (40.7%) (Trejos, 2006: 25). Esto lo que refleja es el proceso constante de informalización del mercado laboral, donde la mayor parte de esta inserción es de tipo 'independiente', y mayoritariamente en formas irregulares de comercio (ventas callejeras, entre otras).

El resultado general de esta estructura del mercado laboral centroamericano, refleja cada vez menos trabajadores cubiertos por la seguridad social pública, es decir no tienen acceso al salario indirecto que brinda, o puede brindar el Estado. Así, cada vez más su

reproducción social depende del ingreso monetario que ingresen de su trabajo. Sin embargo, la caída relativa del poder adquisitivo de los salarios, así como la gran cantidad de trabajadores y trabajadoras vinculadas al sector informal, hace que las condiciones sociales de estas personas se vean precarizadas y en constante proceso de precarización.

Aquí de nuevo volvemos a la idea de la 'Sociedad Bifurcada' de la cual hablamos anteriormente, donde sectores limitados de la población pueden acceder a los mejores servicios que el dinero puede comprar, mientras la mayoría de la población tiene que asegurar su bienestar de manera alternativa, en los casos en que esto resulta posible. Por ejemplo, si en 1995 un 76% de las mujeres embarazadas salvadoreñas eran atendidas por personal capacitado durante el período de gestación, para el 2003 este porcentaje había caído a un 53%. En caso de los partos atendidos por personal capacitado, para el caso nicaragüense se pasó de un 87% en 1996 a 73.7% en el 2002, y; para el caso de Guatemala, se pasó de un histórico (desde al menos 1997) 41.4% a un 25.6% (Trejos, 2005: 21).

Sin embargo, una de las grandes promesas que se hacen con respecto a los acuerdos comerciales es que con ellos, al aumentar las exportaciones y la inversión extranjera directa, se crean más empleos lo que debería mejorar las condiciones sociales de las personas. Así, con el aumento del empleo el hecho de que la seguridad social sea privada o pública no importa tanto, ya que existe una mejoría en los ingresos familiares.

Sin embargo, las experiencias de México, a más de diez años de NAFTA, y la experiencia del CA-4, a un año de entrada en vigencia del DR-CAFTA, parecen indicar que este tipo de acuerdos, entre contrapartes con asimetrías tan abismales, destruyen más empleo que el que crean, ya que estimulan más el crecimiento de las importaciones que las exportaciones. El contra argumento al respecto sería que dichas importaciones tienen costos más bajos y por tanto son más accesibles, sin embargo, esto es poco probable ya que, o la diferencia queda en manos de los importadores, o la inundación de productos importados impactan negativamente sobre aquellas empresas, en su mayoría PYMES, que producen para el mercado interno, las cuales concentran, junto con la agricultura tradicional, la mayor parte del empleo a nivel regional.

Ésta situación tiene un fuerte impacto sobre las capacidades de consumo de las personas. Lo primero que se puede decir al respecto, es que desde la década de los ochenta el índice de precios al consumidor se ha mantenido en constante crecimiento en todos los países de la Región y el control de la inflación ha sido bastante discreto. La estrategia de liberalización ha hecho muy poco para mejorar los niveles de consumo de las y los centroamericanos y por el contrario, debido a la precarización generalizada del trabajo, el acceso a los nuevos productos importados se limita a los sectores de clase media alta y alta.

En este sentido, también es importante puntualizar el gran peso que han tenido en materia de supervivencia y reproducción social de las poblaciones las remesas provenientes en su mayoría de los EEUU y el impresionante boom que han tenido en los últimos años las tarjetas de crédito, las cuales estimulan un crecimiento ficticio del consumo, ya que no vienen acompañadas de un crecimiento sostenido de las economías, y mucho menos de los salarios reales de los y las trabajadoras.

Este es un segundo conjunto de posibles perdedores de cara al AdA: los y las trabajadoras y sus familias, en especial aquellas en el sector informal. La precarización del trabajo y la informalización del mercado laboral, son dos de las tendencias más preocupantes que se vienen observando en la Región en el marco de la profundización del NME. En esta línea, si bien el nivel de la legislación laboral de los países sigue siendo insuficiente, lo cierto es que los problemas más graves se ven en la implementación y respeto de la misma. Además, las asimetrías en lo que respecta a la protección laboral entre los distintos países del Istmo, podría plantear escenarios de 'dumping social'.

Finalmente, es importante constatar la política económica de la migración que se viene impulsando en la Región. Mayorga (2007) en su estudio sobre los 'Megacapitales' nicaragüenses, pero que fácilmente se puede generalizar al resto de la Región, la describe así: *“Este modelo neoliberal funciona así: los expatriados envían mil millones de dólares anualmente, sus familias los reciben y los gastan dentro de una estructura comercial que comienza en los pequeños comercios vecinales, sube impulsando el movimiento de los centros comerciales y los supermercados, sigue hacia las distribuidoras de mercancías y de servicios como celulares, televisión por cable y energía eléctrica, y desemboca en las arcas de los grupos de poder”* (p. iv). A este conjunto de grupos de poder, nosotros agregaríamos a las grandes empresas transnacionales instaladas en la Región y que también ayudan a reproducir este ciclo vicioso.

Cada vez más, son estas personas que se ven obligadas a emigrar las que sostienen sobre sus hombros la supervivencia y reproducción social de amplios sectores de las sociedades centroamericanas.

III. ESTADO- MERCADO

Un tercer eje de afectación tiene que ver con el constante proceso de transferencia de ciertos servicios públicos a la esfera privada, y el impacto que esto ha tenido sobre los consumidores y usuarios centroamericanos. En este sentido, concentraremos nuestro análisis en los servicios de electricidad, telefonía y agua potable²⁶.

TELECOMUNICACIONES

De manera más acentuada al caso de la generación y distribución de electricidad, a partir de los años 90 (algunos casos incluso antes) el servicio de telecomunicaciones sufrió de manera contundente un proceso de liberalización y privatización. Sin duda el caso excepcional es el costarricense en donde aun para el presente año se mantienen las telecomunicaciones como un servicio público suministrado por el Estado, continuando con la implementación de un sistema solidario hacia el servicio, controlando los servicios de telefonía fija, celular e internet (con la concesión de los servicios “cable modem”).

La experiencia marca, que ya sea por medio de la compra (parcial o total) de las empresas estatales, o ya sea por medio de competencia abierta, las empresas privadas

²⁶ El análisis que se sigue sobre estos sectores, está basado fundamentalmente en el estudio del CDC (2007) “Orientaciones e Impactos de la Inversión Extranjera en los Servicios Públicos en América Central”

extranjeras acaparan el mercado y se colocan en una situación de control avasallador. Con un impacto fuerte en cuanto las tarifas del servicio, condicionando el acceso de los mismos. Por ejemplo, en el caso guatemalteco, entre 1997 y 1998, mediado por la apertura del mercado, el precio promedio del servicio de telefonía residencial pasó de \$0.72 a \$16.28 por minuto. Según estimaciones del Instituto Nacional de Estadísticas de Guatemala, esto provocó que el índice de precios de las comunicaciones observara una variación acumulada de 2263.6% entre diciembre 1996 y diciembre 1997. Para el caso de El Salvador, entre 1998 y el 2005, posterior a la privatización del servicio telefónico, la tarifa cuota fija se incrementó un 40% y el consumo de una familia promedio ha subido alrededor de un 30% (Tabla 4).

Tabla 4
El Salvador: cargos y tarifa promedio del servicio de telefonía fija, entre 1996 y el primer semestre del 2005

	Cuota Fija (US\$/mensuales sin IVA)	Costo del minuto llamada local (sin IVA)	Costo del minuto llamada nacional (sin IVA)	Tarifa promedio (13 hrs y 59 min)*
1998	\$6.08	\$0.0172	\$0.0287	\$23.18
1999	\$6.33	\$0.0179	\$0.0298	\$24.12
2000	\$6.33	\$0.0179	\$0.0298	\$24.12
2001	\$7.19	\$0.0203	\$0.0338	\$27.36
2002**	\$8.51**	\$0.0246	\$0.0411	\$30.18**
2003	\$8.51	\$0.0246	\$0.0411	\$30.18
2004	\$8.51	\$0.0246	\$0.0411	\$30.18
2005	\$8.51	\$0.0246	\$0.0411	\$30.18

Fuente: CDC 2007: 31

El caso hondureño es excepcional, en el sentido de que muestra una leve disminución en la tarifa, sin embargo el nivel de cobertura del servicio es sumamente bajo, alcanzado, para el 2003, una cobertura del 17.5% de los hogares, de igual manera la proporción de teléfonos públicos alcanza una baja cifra, 0.389 por cada 100 habitantes.

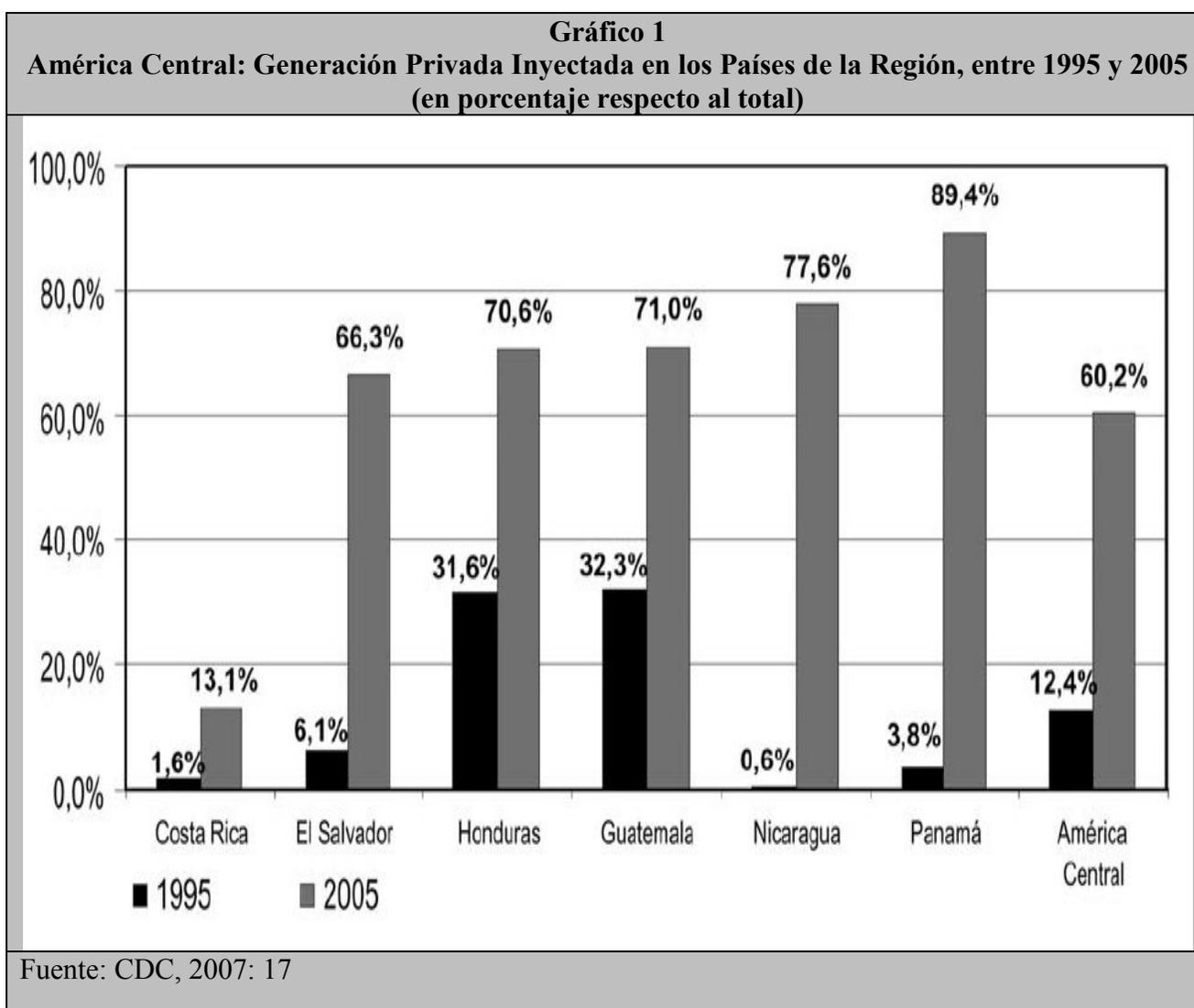
Por otra parte, el proceso de privatización, demuestra claramente una diferenciación marcada entre las zonas urbanas y rurales, en El Salvador para el año 2003 de la totalidad de líneas fijas existentes el 95% se encontraban en las zonas urbanas, alcanzando un déficit del 84.9% de hogares con servicio de telefonía fija en las zonas rurales.

El escenario del AdA podría conllevar a un fortalecimiento de la privatización y transnacionalización de los servicios, ya que uno de los sectores de mayor interés y más alto nivel competitivo de las empresas europeas constituye las telecomunicaciones. Así, la aprobación del AdA podría implicar un fortalecimiento y un cambio drástico en el caso costarricense que mantiene el monopolio de las

telecomunicaciones a nivel estatal y un sistema de servicio solidario. Sin duda los usuarios de los estratos sociales bajos y de manera marcada las regiones rurales se verían afectados negativamente, a lo igual que el conjunto de los consumidores y la pequeña y mediana empresa.

ELECTRICIDAD

El servicio de generación y distribución de electricidad está inmerso en el proceso de liberalización de los servicios públicos, el proceso implementó varias modalidades: venta de activos del Estado, contratos de concesión y contratos de compra de energía; la presencia de inversión privada se ve reflejada claramente en el siguiente grafico:



El impacto de estas medidas no demoró en verse reflejada en los indicadores de acceso, costo y calidad del servicio dado, en la siguiente tabla se indican los precios establecidos para el año 2004, cabe destacar que las tarifas más bajas de la región pertenecen a Costa Rica, el país que ha logrado una mayor resistencia al proceso de liberalización de servicios públicos.

Tabla 5
América Central: Precios de la energía para Usuarios Residenciales y Otros Sectores (US\$/Kwh)
en el año 2004

País	Residencial	Otros sectores o usuarios			
		Comercio	Industria	Baja tensión	Mediana tensión
El Salvador (CAESS)	\$0.1195	-	-	\$0.1190	\$0.0889
Guatemala (promedio)	-	-	-	\$0.1298	\$0.1842
Nicaragua	\$0.1220	\$0.1440	\$0.0780	-	-
Panamá	\$0.1200	\$0.1270	\$0.0840	-	-
Honduras	\$0.0780	\$0.1210	\$0.0920	-	-
Costa Rica	\$0.0650	\$0.0890	\$0.0690	-	-

Fuente: CDC, 2007: 18

De igual manera, el índice de electrificación que manifiesta el acceso al servicio refleja una tendencia de estancamiento (o muy leve aumento) en cuanto la cobertura a partir del año de 1995 hasta el 2004; el caso guatemalteco es excepcional, ya que sufre un aumento acelerado desde 1998. Costa Rica presenta el mejor índice de cobertura desde el año de 1990, una tasa mayor al 90.1%, así como una menor tasa de pérdidas de energía.

En el contexto del AdA, el interés de las empresas europeas se enfoca en realizar compras estatales o contrataciones por medio de concesiones sobre los servicios de electricidad, una mayor participación del capital privado podría conllevar a un reforzamiento de la privatización del servicio, profundizando la problemática de acceso, costo y calidad del mismo; hasta el momento la política más acertada regionalmente (el caso costarricense) ha seguido justamente el camino contrario al proceso de liberalización que fortalece el AdA. A esto se le debe sumar el proceso de integración del mercado eléctrico que se está impulsando en la Región, en el marco del PPP con el SIEPAC. La conformación de un mercado eléctrico regional definitivamente atraerá la atención del capital extranjero y especialmente europeo en el sector.

AGUA

Si bien hasta ahora, no se registra una gran penetración de empresas extranjeras en la prestación de los servicios de agua potable, si se ha venido dando cierto avance en el proceso de privatización, el cual se podría ver acelerado en el marco del AdA. Existen

pocos datos al respecto, pero lo que es claro es que existen claras deficiencias en lo que respecta a legislación dirigida a la protección del líquido, con grandes portillos para la entrada de empresas privadas. De hecho, ya existen varias experiencias en Honduras, de las cuales llama la atención el caso de Puerto Cortés, donde tras la concesión a una empresa transnacional se empeoraron las condiciones del servicio e incrementaron en forma desproporcionada las tarifas. Además, internacionalmente los casos de privatización del servicio del agua pocas veces han terminado bien para los usuarios y las comunidades, al verse obligados a competir abiertamente por el acceso al líquido con empresas y otros usuarios. Casos como las revueltas en Bolivia son paradigmáticos al respecto.

Para terminar esta sección, nos gustaría transcribir el análisis que hace el CDC (2007) sobre los impactos generales de la reforma y privatización de los servicios públicos en el rol del Estado (cuadro 15).

Cuadro 15

Impactos Generales de la Reforma y Privatización de los Servicios Públicos en el rol del Estado

En la década de los cincuenta muchos países fueron influenciados por el llamado “Estado de Bienestar”, según el cual, el Estado asume la responsabilidad primaria del bienestar de sus ciudadanos, se hace cargo de la provisión de servicios básicos como la salud, educación, la energía eléctrica, las telecomunicaciones, el agua potable, gas, entre otros. Se consideraba que los gobiernos eran los únicos capaces e interesados en aportar las cantidades de inversión que se necesitaban para alcanzar una mayor cobertura en los servicios, y mejorar a su vez la prestación de los mismos. Pero también se consideraba que los monopolios privados en los servicios básicos podrían provocar abusos en la propiedad y afectar al consumidor.

En contraposición a la expansión del “Estado de Bienestar”, en la década de los setentas, las empresas estatales prestadoras de servicios públicos de varios países comenzaron a ser cuestionadas por la poca cobertura, mala calidad y uso ineficiente de los recursos, que provocaban costos más altos en el servicio. Generando así un debate mundial sobre la conveniencia o no del Estado como prestador de servicios, así como de la eliminación de las barreras proteccionistas de los mercados locales, entre otros temas de discusión que tenían como principal interés ampliar los campos comerciales y de inversión de las empresas transnacionales.

En la década de los ochenta, en el marco de las políticas neoliberales, toma fuerza la reforma del Estado, y en particular la privatización de los servicios públicos domiciliarios, siendo pioneros en estas políticas, el Reino Unido y Chile.

En la década de los noventa, América Latina marco la pauta hacia la reforma y privatización de los servicios públicos domiciliarios, aunque dichos procesos fueron impulsados con sus particularidades en cada país.

La reforma de los servicios públicos en América Central, en general se puede decir que apunta a la descomposición o separación horizontal y vertical de la industria, es decir, romper el monopolio estatal integrado mediante su separación en distintos segmentos; en energía eléctrica se separó la generación, transporte, distribución y comercialización; mientras que en la telefonía se separó la telefonía fija, móvil y pública, entre otros servicios.

El propósito inicial era crear “mercados competitivos”, con mayor o menor regulación por parte del Estado, según las particularidades del segmento del mercado. Este es el caso de El Salvador, que

liberalizó la generación de energía eléctrica y reguló la distribución, y en el servicio de telefonía, se reguló la telefonía fija pero no se desarrolló una normativa que regulará la telefonía móvil.

Es así como se descompone el control monopólico del Estado, para ser operado por empresas privadas. El Estado pasa de ser un prestador a un regulador de los servicios.

Un segundo enfoque que prevaleció fue referente al papel subsidiario del Estado. En la región predominó la conceptualización chilena de la privatización, según la cual las actividades económicas deben ser desarrolladas por empresas privadas y el Estado únicamente juega un papel de regulador o subsidiario.

Se entiende por “carácter subsidiario” la condición por la cual el Estado no interviene en los niveles la decisión de los distintos estamentos de la sociedad y en que las decisiones pueden ser tomadas a ese nivel particular, es decir, en las empresas privadas que manejan las distintas partes del mercado. Desde esta perspectiva, el Estado solamente interviene, si las empresas privadas o si las personas no tienen la capacidad de decisión o en los casos en que hay externalidades importantes que le impiden tomar decisiones autónomas a ese nivel.

La subsidiariedad desde el punto de vista operativo en el nivel económico, se traduce en que el Estado se debe de retirar de la prestación del servicio y actuar en un papel básicamente normativo y regulador en la medida que ello sea necesario.

También el Estado debe preocuparse por los sectores más desvalidos de la población que no pueden salir por sí mismo de su situación deplorable, dado que los mecanismos naturales de la sociedad no le permiten salir de esa condición.

De esta manera, en el caso de Guatemala, El Salvador, Nicaragua y Panamá, el Estado asume un papel subsidiario. En Guatemala y El Salvador, los gobiernos cuentan con programas de electrificación rural, y la tarifa eléctrica de un segmento de usuarios residenciales goza de subsidio. Sobre esto último, en Guatemala se subsidia la tarifa de los usuarios que consumen menos de 300 Kwh/mes, y en El Salvador a los que consumen menos de 99 Kwh/mes. Las altas tarifas asociadas a los procesos de privatización en ambos países, provocó el establecimiento de subsidios.

Mientras que en Nicaragua y Panamá, si bien es cierto que las distribuidoras privadas operan sujetas a una concesión, también es cierto que las zonas no concesionadas están totalmente desatendidas por las empresas privadas. Esta situación es la que obliga a que el Estado asuma la electrificación de las áreas no concesionadas, principalmente zonas rurales.

Finalmente los procesos de reforma de los servicios públicos han modificado el papel que los estados tenían en defender el interés público, y se han convertido en defensores del interés privado, particularmente de las empresas transnacionales que han invertido en los sectores. Para decirlo mas claro, en muchos casos, Los estados han convertido en promotores y defensores de las inversiones transnacionales.

Los estados han creado nuevos marcos legales e institucionales en cada uno de los sectores, impulsan la privatización de las empresas estatales y convencen a la población que dicho proceso traerá beneficios.

Pero lejos de mejorar la competencia y traer beneficios a los usuarios, los procesos de reforma de los servicios públicos han facilitado la conformación de estructuras de mercado anticompetitivas (Eje. la distribución eléctrica de Unión FENOSA en Guatemala, Nicaragua y Panamá, la distribución de AES-

Corp en El Salvador, el control de mercado de América Móvil en Guatemala, El Salvador, Honduras y Nicaragua, entre otros) que impiden el establecimiento de tarifas justas y la prestación de servicios de mejor calidad.

Por su parte, los entes reguladores defienden las inversiones de privados y existe una resistencia a regulaciones más estrictas de mercado; todo indica que las entidades reguladoras presentan un bajo perfil, carecen de autonomía e independencia para el ejercicio de sus funciones, y en definitiva, disminuye el rol vigilante del Estado.

Es así como en reiteradas oportunidades se observan a los mismos funcionarios de los entes reguladores, dando explicaciones de los incrementos tarifarios y tratando de convencer a la población que los incrementos son justificables. Todo indica que no son las empresas quienes defienden las altas tarifas de los servicios, sino que son los funcionarios del Estado.

Fuente: CDC, 2007: 43-44

IV. MERCADOS INTERNOS Y MCCA

Como se mencionó anteriormente, el MCCA sigue siendo de suma importancia para las economías centroamericanas. En buena medida el proceso de integración que se impulsó desde la década de los sesenta y hasta los ochenta busca la conformación de un gran mercado para las mercancías industriales producidas dentro de los distintos países en el marco de la Sustitución de Importaciones. Esto se refleja claramente en la cartera de productos que son transados dentro del Mercado Común, los cuales en su mayoría son de agroindustria e industria liviana. Además, las exportaciones al MCCA ha mostrado tasas históricas de crecimiento económico más elevadas que las de las exportaciones extrarregionales (11.69% MCCA; 7.65% extrarregionales) (SIECA, 2006).

En lo que respecta a la estructura del MCCA, alrededor de un 75% de las empresas que exportan dentro de la región son PYMES de capital centroamericano, lo que refleja la gran importancia que tienen en la generación de empleo. En lo que respecta a su comportamiento, *“En el período 2000- 2005, Guatemala fue el principal exportador a los mercados de la región centroamericana y El Salvador el mayor importador de la zona, sin embargo este último país se caracteriza por mantener una proporción muy similar tanto en sus ventas como en sus compras. Honduras y Nicaragua son los países que menos venden en la región, aunque participan en las compras con un porcentaje significativo. En cambio Costa Rica que es el segundo vendedor de la región, es el que menos compra de los cinco países”* (Idem).

Como se argumentó anteriormente, en el contexto de la liberalización económica, especialmente con la entrada en vigencia del DR-CAFTA en el CA-4, la balanza comercial centroamericana empieza a mostrar una tendencia hacia el déficit. Como pasó en menor escala con los acuerdos que los países de Centroamérica han firmado con México, y como queda agudamente retratado en el caso del acuerdo con los EEUU, la Región ha logrado un crecimiento escaso de sus exportaciones, si se les compara con el aumento significativo que ha sufrido en sus importaciones. El efecto central de este tipo de dinámica es una desarticulación pronunciada de los mercados nacionales y en menor

medida del MCCA. La inundación de productos extranjeros a precios mucho más bajos ponen a los productores nacionales y regionales en condiciones de suma vulnerabilidad y ante una competencia desleal.

De hecho, según un estudio proyectivo del INCAE, en el cual se diseñaron varios posibles escenarios, en el caso de que la negociación del AdA lograra la meta explícita de los negociadores regionales de equiparar el acceso centroamericano al mercado europeo, con el tratamiento que recibe la ACP, se daría una reducción en las ganancias del MCCA, así como un aumento en el volumen de comercio bilateral de un 20.7% para Centroamérica, y un 43% para la UE (Santamaría y Umaña, 2007), lo que se reflejaría en una erosión de la balanza superavitaria que tiene actualmente el Istmo con el bloque europeo.

Evidentemente, este efecto no es esperable en todos los sectores, ni en todos los productos. Sin embargo, si sería de esperarse que aquellos productores que se dirigen al mercado interno y regional se vean en serias complicaciones y ante el dilema planteado de 'reconvertirse o morir'; la lógica de la competitividad no parece dejar mucho espacio para otras opciones.

Dentro de los sectores específicos que se podrían ver más afectados se encuentran la pesca, especialmente la artesanal, y el sector lácteo.

SECTOR PESQUERO²⁷

La producción pesquera en Centroamérica se encuentra dividida en cuatro sectores fundamentales: artesanal, industrial, continental y acuicultura, cada uno con características y situaciones heterogéneas, tanto por su metodología de extracción como por la capacidad productiva, pasando por las condiciones laborales dadas y su capacidad competitiva (Tabla 6)

Tabla 6
Centroamérica: Estructura de la Producción Pesquera (TM) 2003

Producción	Costa Rica	El Salvador	Guatemala	Honduras	Nicaragua	Panamá	TOTAL	%
Artesanal	3799	11038	19800	21780	6052	36117	98586	18.27
Industrial	57989	14813	22000	8450	3331	234526	341109	63.24
Continental	0	12317	13346	3882	730	3884	34159	6.33
Acuicultura	17792	1130	5454	20000	9633	11463	65472	12.3
TOTAL	79580	39298	60600	54112	19746	285990	539326	100

FUENTE: Tolentino y Mejía, 2007: 10

Pesca tradicional

En Centroamérica los diversos sectores pesqueros se enfrentan de manera desigual al AdA con la UE; Sin duda alguna el sector socialmente más sensible lo constituyen los

²⁷ Análisis basado en el estudio de Tolentino y Mejía. 2007.

pescadores artesanales, comprendiendo un total de 93.612 trabajadores que producen el 18.27% de la producción total del sector pesquero centroamericano (Tabla 7).

Tabla 7
Centroamérica: Caracterización de la Pesca Artesanal

País	Principales especies objetivo	Principales artes de pesca	Nº estimado embarcaciones	Nº estimado pescadores
Costa Rica	Demersales costeros, pelágicos costeros	Anzuelo, trasmallos, líneas de mano	3500	3500
El Salvador	Langosta, Camarón, Peces	Trasmallos, redes de agallas, cuerdas con anzuelo	21112	21112
Guatemala	Peces, Dorado, Tiburones, Camarón, Langosta	Línea de mano, Anzuelo, arrastre y buceo.	5500	25000
Honduras	Langosta, Camarón, Cangrejo, Peces	Trasmallo, redes de agallas, Anzuelo, buceo.	11000	22000
Nicaragua	Camarones, Peces (meros, pargos), Grandes pelágicos, Moluscos, Crustáceos, Pesca Demersal	Redes de agallas, anzuelo, buceo libre, nasa, redes camarónicas	14000	11000
Panamá	Cangrejos, Langostas, Almejías, Pulpos, Camarón, Peces	Redes de agallas	6600	11000

Fuente: Tolentino & Mejía, 2007: 9

El sector pesquero tradicional está caracterizado por sus precarias y desreguladas condiciones laborales, escasa cobertura del sistema de seguridad social y bajo apoyo institucional. Además las personas dedicadas a dicha tarea se caracterizan por su bajo nivel educativo, en donde un 18% no cuentan con algún tipo de estudio formal, y un 42% de los trabajadores no ha completado primaria, limitando sus posibilidades laborales.

La falta en la implementación de equipos de trabajo de alta tecnología y la práctica de métodos no modernos de extracción provocan una incapacidad para aumentar y diversificar la producción, implicando altos costos de producción y bajas tasas de ganancia, lo que supone una intensificación en el uso de la fuerza de trabajo. La baja rentabilidad, a su vez, conlleva a que el aporte de la pesca artesanal a la exportación sea mínimo, pues ésta se enfoca fundamentalmente en la colocación de sus productos por medio de intermediarios en el mercado local.

Pesca Industrial

La pesca industrial aporta el grueso de la producción regional, un 63.24% del total, producción enfocada fundamentalmente a la exportación, existen 1.181 embarcaciones en la región destinadas a este tipo de extracción. (tabla 8).

Tabla 8
Centroamérica: Pesquerías Industriales, por País

Tipos de pesquerías	Costa Rica	El Salvador	Guatemala	Honduras	Nicaragua	Panamá	TOTAL
Camaroneros de arrastre	40	35	70	71	69	240	525
Langosteros			20	170	76		266
Barcos para caracol				8			8
Atuneros de palangre			X	X	X	X	X*
Atuneros de cerco	24	25	X			X	49*
Palangreros para grandes pelágicos	X	10					10*
Pesca con cerco para pequeños pelágicos	2					32	34
Barcos para pescado				46	3	240	289

Fuente: Tolentino & Mejía, 2007: 11

Tanto el volumen de exportación, como de importación en la región centroamericana ha tenido una marcada tendencia al crecimiento (Tabla 9), sin embargo la balanza comercial continua siendo positiva para la región.

Tabla 9
Centroamérica 1990- 2004: Saldo del Volumen de Comercio de Productos Pesqueros (Toneladas Métricas)

	Costa Rica	El Salvador	Guatemala	Honduras	Nicaragua	Panamá	TOTAL
1991	2306	1750	243	16731	724	28459	50213
1992	-2619	277	1737	7956	306	24610	32267
1993	-301	-2496	-1726	17420	3353	35101	51351
1994	-6919	-1746	-4749	13029	6832	43214	49661
1995	2515	290	-7541	12056	8502	43626	59448
1996	15955	2292	1384	6351	8018	23391	57391
1997	4843	1187	-2144	273	10252	44814	59225
1998	9081	1861	-488	196	6545	55951	73146
1999	10230	3285	5910	-969	6735	58359	83550
2000	13549	-2321	25483	684	8296	92806	138497
2001	20245	-3618	13203	5991	4558	109977	150356
2002	16840	3294	4876	1748	5619	84849	117226
2003	13524	3828	514	-2974	9648	115687	140227
2004	5429	3493	-6450	-769	13413	107208	122324
TOTAL	111,512	12,331	28,725	85,490	94,048	891,882	1,223,988

Fuente: Tolentino & Mejía, 2007: 14

La pesca industrial implica un impacto negativo para los pescadores artesanales y el medio ambiente, su método de trabajo conlleva a la extracción de una gran variedad de especies (además de las especies objetivo) y por otro lado se da una relación de irrespeto y abuso de éstas embarcaciones a las artesanales.

De cara al AdA

El principal problema que los productos pesqueros centroamericanos enfrentan para acceder al mercado europeo son las asistencias por medio de la Política Pesquera Común (PPC) establecida para productores europeos (estableciéndose como los segundos mayores productores a nivel mundial), la PPC consisten en subsidios, políticas de precios y acuerdos de acceso a mercados, la UE ha invertido en el periodo 2000-2006 la suma de 2.700 millones de euros en estas asistencias. Estas condiciones de apoyo y planificación productiva se ausentan para los productores regionales lo que implica una asimetría significativa entre ambos sectores con un balance negativo para los productores centroamericanos.

Esta situación no solo limita el acceso de los productores centroamericanos al mercado europeo, también representa un riesgo para los productores artesanales enfocados al mercado interno, debido al libre acceso de los productos pesqueros europeos a los mercados locales, mucho más competitivos, lo que podría terminar de desplazar a los pescadores locales.

SECTOR LÁCTEO

Si bien Centroamérica se caracteriza por ser una región eminentemente exportadora, en los últimos años su comercio interregional ha venido en constante incremento. En este sentido, de los cinco países, sólo Nicaragua y Costa Rica presentan balanzas comerciales lecheras positivas. A pesar de esta situación, la producción regional ha venido experimentado un aumento productivo bastante significativo, lo que hace pensar en un posible aumento de su importancia dentro de la estructura productiva regional a futuro (tabla 10).

Tabla 10
Centroamérica: Producción y Peso Relativo de la Producción de Leche Fresca en Toneladas (2004)

	Costa Rica	El Salvador	Guatemala	Honduras	Nicaragua
Producción	752 310	394 000	270 000	598 000	641 091
Peso Relativo (%)	28.3	14.8	10.2	22.5	24.1
Producción Regional	2.7 millones de toneladas métricas				
Crecimiento desde el 2000	22.3%				
Crecimiento desde 1990	77.7%				

Fuente: León *et al.*, 2007: 33.

La negociación del AdA plantea riesgos significativos para este sector. Recordemos que a UE es de los mayores productores mundiales de lácteos, pero actualmente encuentran limitada su entrada a Centroamérica, debido a las altas barreras arancelarias que encuentran, las cuales van desde un 15% en el caso de Guatemala, hasta un 65% en el caso costarricense.

Además, la forma en la cual exporta la UE es por excedente, es decir, un vez que asegura su propia demanda interna, vende lo que le sobra a precios sumamente bajos, debido a los altos niveles de subsidios que reciben los productores de los gobiernos. Según un estudio de Oxfam (2002): “Un indicador más amplio del nivel de apoyo de la UE a su sector lácteo -la Ayuda al Productor Estimada de la OCDE- sugiere que en el 2001 la UE apoyó a su sector lácteo con un total de 16.000 millones de euros (40 por ciento del valor de la producción lechera), equivalentes a más de 2 dólares por vaca y día. La mitad de la población mundial vive con menos de esto” (p. 8)

De nuevo el tema de la competencia desleal vuelve a aparecer. Es poco lo que podría hacer la industria lechera centroamericana frente a la apertura del mercado a la producción europea. El problema en este caso es especialmente grave, ya que en el marco del DR-CAFTA el mercado fue abierto, aunque con un período de desgravación bastante amplio. Apelando al principio de la 'Paridad- CAFTA', sería de esperarse un escenario similar en el caso de la negociación con la UE.

Cuadro 16 Apreciaciones Conclusivas del Capítulo IV

- Desde la década de los noventa, antes para el caso costarricense, se viene impulsando en la región un Modelo de Desarrollo Empobrecedor, ya que combina grandes polos de acumulación de capital, con una precarización de las condiciones sociales, económicas y ambientales de amplios sectores de la población regional.
- El núcleo de dicho modelo es un NME, es cual se organiza alrededor de la liberalización económica y una ‘integración real’ de la región por parte de los grupos de poder económico, cuyo espacio natural de acumulación ya no es nacional, sino más bien regional.
- Entre las características del NME se encuentran: uso intensivo en mano de obra; se concentra en las regiones urbanas; depende en parte de las migraciones y las remesas; los espacios de acumulación más fértiles se encuentran en la esfera de finanzas e inversión y no tanto en la producción
- El eje articulador del Modelo Empobrecedor y el NME es la noción de competitividad, donde los distintos países compiten por atraer empresas e inversión extranjera; éste debería de ser el motor del modelo.
- El resultado es una ‘carrera hacia el fondo’ donde los grandes perdedores son la población en general, pero especialmente aquellos en condiciones especiales de vulnerabilidad. Hemos citado particularmente indígenas, grupos de afrodescendientes, mujeres, pequeños y medianos productores agrícolas e industriales, consumidores, pescadores artesanales, y los trabajadores (as) en general, sobre todo el sector informal.
- En esta línea, se da una bifurcación de la sociedad: una Centroamérica de los ricos y otra de los pobres; lo cual es especialmente palpable en el tema del acceso a los servicios básicos y la seguridad social. En este sentido el tema de la repartición de la riqueza juega un papel esencial en la concentración de capital y poder económico.
- Históricamente los grupos ganadores de la estrategia de liberalización han sido los grupos de poder económico regionales y los sectores avocados a la exportación a terceros mercados.
- Destacan entre los perdedores históricos: los productores para el mercado interno, los grupos empobrecidos, y cada vez más los sectores avocados a la producción para el MCCA, sobre todo pequeños y medianos empresarios.
- De cara al AdA se ubican cuatro ejes de afectación o de especial atención en lo que respecta a posibles perdedores: relación urbano- rural; dinámica empleo- consumo; interrelación mercado- Estado, y; productores para el mercado interno y el MCCA.
- *Urbano- rural*: las zonas rurales concentran a algunos de los sectores más vulnerables y empobrecidos de la región, entre los cuales cabe resaltar los pueblos indígenas, afrodescendientes y la agricultura familiar, así como las mujeres que reportan mayores desigualdades que en el espacio urbano y rural. La producción agrícola sigue siendo sumamente importante en lo que respecta a la generación de empleo y la mayoría está relacionada con la agricultura tradicional, ya sea para el autoconsumo o para el mercado interno. Al estar el NME centrado en el espacio urbano y en las exportaciones, estos es uno de los sectores más abandonados y por tanto vulnerables a cualquier negociación cuyo fin último

sea la profundización de la estrategia de liberalización económica. Supuestas alternativas para estos productores, como la de los agrocombustibles, deben de ser estudiadas con cuidado, debido a los efectos nocivos que puede tener sobre la soberanía y la seguridad alimentaria de los países, así como sobre la biodiversidad. También, el tema de la creciente presencia de inversión extranjera, especialmente europea, en el tema del turismo podría tener una afectación directa para las poblaciones rurales del Istmo: temas como la competencia por el recurso hídrico, el desplazamiento forzado de personas o el deterioro ambiental, son algunas de las posibles consecuencias de una profundización de esta dinámica que ciertamente está entre los intereses ofensivos de la UE.

- *Empleo- Consumo:* el NME se basa en la utilización de mano de obra no calificada, lo que se refleja en los bajos niveles de educación mostrados por los trabajadores y trabajadoras de la región. Además, en los últimos años ha venido mostrando una profundización en las tendencias de informalización de la fuerza de trabajo, al punto que para el 2003, casi la mitad de la población que ingresó al mercado laboral fue de manera informal. Esto tiene fuertes impactos sobre la cobertura de la seguridad social pública y por tanto tiende a la precarización de las condiciones de vida de los y las trabajadoras y sus familias. Además, debido a la inserción forzada de cada vez más y más mujeres al mercado de trabajo, se ha venido dando un proceso de ‘feminización del mercado laboral’, lo que se refleja en un descenso de los salarios relativos y en el poder adquisitivo de las personas. El resultado evidente de todo este proceso es un descenso en la capacidad de consumo y de supervivencia de amplios sectores de la población, donde el acceso a los nuevos productos importados que entran al mercado solo son accesibles para las clases medias y altas, y para las clases medias bajas y bajas a través del endeudamiento el cual es promovido por el boom de las tarjetas de crédito. Un acuerdo como el AdA que viene a profundizar la estrategia de liberalización, necesariamente tendrá un fuerte impacto sobre el mercado laboral, además de la más que evidente penetración europea en el sector financiero regional.
- *Estado- mercado:* la Región ha venido experimentando un constante proceso de privatización de los servicios básicos. La entrada de empresas transnacionales, muchas de ellas europeas, a este mercado ha significado un deterioro evidente tanto en la calidad del servicio como en las tarifas y la cobertura. Es de esperarse que uno de los puntos más importantes para la UE sea una apertura aún mayor de estos mercados de servicios que son tan vitales para muchas de sus empresas presentes en la región, o que eventualmente podrían llegar a estarlo. En este sentido, el tema del recurso hídrico es especialmente importante; en toda la Región ya se observan conflictos por la competencia entre empresas extranjeras, especialmente turísticas, y las comunidades por el acceso al agua, lo que con una mayor inversión europea solo podría profundizarse.
- *Mercado interno y MCCA:* los mercados internos y el MCCA son de vital importancia para un número significativo de personas en la región, ya que en su mayoría las empresas que producen para éstos son PYMES de capital centroamericano. En términos generales, uno de los efectos más nocivos de la estrategia de liberalización económica ha sido la desactivación y desarticulación paulatina de estos mercados. A esto hay que sumarle la escasa promoción estatal que se le da a los productores de estos mercados, debido a su concentración en las exportaciones a terceros. En este sentido, existen varios sectores específicos regionales que se podrían ver afectado muy negativamente por la entrada del AdA, entre ellos se encuentran: el sector pesquero, y en especial la pesca artesanal, el sector lácteo y el de carne de cerdo.

V. RECOMENDACIONES

De acuerdo al conjunto de conclusiones extraídas de cada capítulo y atendiendo a una importante cantidad de trabajos realizados en relación con el AdA nos permitimos sugerir y/o sintetizar, algunas recomendaciones que consideramos particularmente importantes para la región centroamericana.

A) Fortalecimiento de los sectores sociales y participación

- Es preciso promover y apoyar los espacios de integración y cohesión de los distintos actores sociales frente al AdA, fundamentalmente los movimientos sociales. Fuera del caso guatemalteco y algunas expresiones sectoriales de grupos agrícolas o sindicales, el trabajo conjuntado de cara a la negociación es más que limitado. El caso de Honduras es especialmente preocupante. Si bien existe la CHAAC y otras organizaciones sociales, que han hecho avances en lo que respecta a la organización e investigación, éste país aún no cuenta con representación (autónoma) en el CC-SICA.
- Para algunos sectores las alianzas horizontales a nivel regional son fundamentales. Esto se refiere a la potenciación de los vínculos entre las diferentes organizaciones nacionales. Por ejemplo, contribuir para que las organizaciones campesinas (y/o sindicales) de los diferentes países puedan actuar de forma conjunta de cara a la negociación, así la misma afecte intereses regionales o nacionales.
- El sector sindical ha demandado el cumplimiento de los convenios 87 y 98 de la OIT, fundamentales para garantizar una efectiva interlocución social en los procesos de discusión nacionales y regionales.
- Resulta fundamental impulsar la investigación en aquellos temas en los cuales no existe mucha información y es importante profundizar los análisis. Por ejemplo, relación entre turismo y condiciones laborales y ambientales, integración financiera e inversión interregional, agrocombustibles, mercados agroalimentarios, soberanía alimentaria e impactos del comercio justo para la producción, el comercio y la biodiversidad. También los estudios de impacto específicos para sectores como mujeres, jóvenes, indígenas y afrodescendientes pueden resultar de mucha ayuda y son urgentes por la escasa información existente.
- Algunos problemas relacionados con las cuestiones estratégicas de los grupos sociales para hacer valer sus posiciones están directamente conectados con la escasa información y capacitación sobre el tema y sobre los mecanismos a través de los cuales los actores pueden presionar en el proceso de negociación.

Hay una enorme tarea en el área de la capacitación y de la definición de pautas estratégicas para los movimientos sociales que sería muy importante apoyar.

- Habría que trabajar en crear y fortalecer programas para los grupos de mujeres sobre todo atendiendo indicadores, presupuestos y proyectos que reflejen efectivamente las demandas de las mismas. En ambas regiones existen problemas estructurales de desigualdad de género que precisan de atención prioritaria sobre todo en sus expresiones más letales a través de la violencia y el asesinato, el acoso sexual, la impunidad, la negación de los derechos sexuales, reproductivos y del placer, así como la destrucción del autoestima y la violación de sus derechos laborales y sociales.
- Habría que fortalecer los espacios de fiscalización y control ciudadano (monitoreo social) para el cumplimiento de las leyes nacionales y los acuerdos de cooperación, de inversión y de ayuda. Por ejemplo, en el caso de los derechos laborales y ambientales. Así mismo, un espacio de seguimiento de los acuerdos regionales en materia comercial podría ser muy útil para la organización de la información y la definición de mecanismos de seguimiento legal a la violación de DDHH y leyes nacionales.
- Los esquemas de participación deben considerar la enorme variedad de intereses y actores involucrados en la negociación. La propuesta presentada por el CC-SICA contiene una forma inclusiva para el entorno centroamericano, sin embargo, la indecisión de los gobiernos con este tema atenta una vez más contra la participación efectiva y la transparencia en el proceso. Las modalidades de cuarto adjunto han demostrado ser insuficientes en materia de participación social y la propuesta de Comités Consultivos Mixtos realizada por CIFCA se adecua mejor a las necesidades de las regiones en materia de participación efectiva.
- El Parlamento Europeo, así mismo ha recomendado que las organizaciones sociales puedan ser autorizadas como observadoras en las reuniones interministeriales, foros, comisiones y subcomisiones, tanto para la discusión, negociación como seguimiento de los procesos del Diálogo Político.
- Si bien es cierto, las propuestas de los sectores sociales y/o productivos no son vinculantes, consideramos fundamental que exista información clara y transparente de los gobiernos y las partes en negociación sobre las medidas que se adopten según las recomendaciones de los grupos y justificación por escrito de aquellas que se rechacen.
- El acceso a la información veraz y efectiva es una condición fundamental de los procesos democráticos. En este sentido, los textos entre las partes, relacionados con la negociación deberían estar igualmente en idioma español para el manejo de la opinión pública y las organizaciones sociales.

- Los sectores campesinos e indígenas han desarrollado propuestas de Reforma Agraria Integral para la región, que según nuestro punto de vista deben considerarse en el debate. Estas propuestas que vinculan el tema de acceso a la tierra y a los medios de producción, incluyen la definición de políticas públicas con equidad de género y respeto a la biodiversidad. Ofrecen un marco alternativo para la producción, comercialización y distribución de recursos que no deberíamos pasar por alto.
- Es sumamente difícil imaginarnos el avance de los procesos de democratización en la región, sin la presencia de sujetos políticos en condiciones de garantías suficientes para la intervención, acción política, el disenso y la proposición de alternativas. El fortalecimiento de estos sujetos y la construcción de propuestas alternativas por parte de los movimientos sociales son condiciones esenciales para poder avanzar hacia una región más justa y equitativa.

B) Políticas Públicas e Integración Regional

- Es urgente reorientar el actual modelo de acumulación y desarrollo de la región centroamericana, basado en la liberalización agresiva de sectores y en la orientación exportadora, que afecta temas muy delicados de los Estados, como: migración, estabilidad financiera y cambiaria, producción, mercado interno, comercio y políticas generales de desarrollo local.
- Es preciso que los gobiernos centroamericanos alcancen algunos lineamientos generales de negociación, sintetizados en un Mandato Regional, para evitar las diferencias internas y favorecer la transparencia en las negociaciones.
- Los países centroamericanos necesitan no solamente un marco común de negociación (Mandato Negociador), sino toda una estrategia de creación de políticas públicas regionales, en donde los grupos sociales deben jugar un papel activo y decisorio. Es fundamental en la definición, decisión, gestión y aplicación de estas políticas la participación activa de los diversos sectores sociales, sobre todo los grupos de mujeres, afrodescendientes, trabajadores (as), indígenas y campesinos (as).
- Las políticas públicas deberían cubrir sectores estratégicos, al menos en: salud y alimentación, tierra, territorio y vivienda, planeamiento urbano, empleo digno, educación pública y acceso a servicios de calidad, política agraria y de pesca en atención a los pequeños y medianos productores y los pescadores artesanales, y el desarrollo de estrategias productivas para las PYMES y para el comercio de productos a nivel local y regional.

- El proceso de integración regional presenta muchas deficiencias en materia social, institucional, infraestructural e incluso en materia de equidad económica y distributiva. Es sumamente riesgoso para la región, iniciar negociaciones con la UE sobre la base de un proceso con tales debilidades, pues de continuarse con este esquema sobre todo se verá fortalecido un reducido sector empresarial-exportador e importador, en desmedro de las mayorías. La integración regional debería refundarse sobre la base de un nuevo debate que incluya la construcción política y social, así como su institucionalidad.
- El MCCA y el proceso de integración regional más que un conjunto de medidas aduaneras, debe de ser trabajado y pensado en relación con las necesidades de la mayoría de la población. En este sentido, es importante impulsar la organización de los diferentes sectores productivos para buscar propuestas y estrategias integrales en materia de comercio y desarrollo a nivel de la región.
- Algunas instituciones políticas y jurídicas de la integración regional presentan problemas históricos que deben ser resueltos antes de poder desarrollar una negociación efectiva en materia política o comercial con la UE. Citamos particularmente la debilidad del Parlamento Centroamericano y de los instrumentos de justicia, como la Corte Centroamericana. Estas instituciones deberían ocupar un papel central en la cooperación de la UE, tanto o más que los instrumentos aduaneros.
- Un nuevo proceso de integración precisa partir del reconocimiento de las asimetrías intrarregionales y a lo interno de cada país. Por lo tanto necesita de una política social de integración que atienda los problemas de pobreza y exclusión, además de los derechos de vinculados con grupos étnicos y de migrantes. Esto requiere a su vez nuevos marcos de participación efectiva con altos grados de representatividad y de poder de decisión.
- Los gobiernos centroamericanos tienen enormes deudas con la población en materia de respeto a los DDHH, superación de la impunidad, seguridad, desarrollo sostenible, políticas de género, creación de empleo digno, justicia y control de la corrupción. Sin establecer mecanismos y medidas concretas en materia regional y nacional sobre estos particulares las legislaciones nacionales podrían verse seriamente afectadas sobre todo para beneficio de las inversiones en servicios y del sector financiero internacional. Preocupa particularmente la aplicación y ratificación del Convenio 169 de la OIT, referido a los derechos de los pueblos indígenas y el cumplimiento efectivo de los acuerdos sobre desarrollo sostenible y las metas para la reducción de la pobreza.
- Algunas organizaciones han propuesto, en caso de que se lleve a cabo la negociación, que los gobiernos incluyan una cláusula social de acatamiento

obligatorio por las partes signatarias para que lo negociado en materia de comercio, inversiones y servicios no se sobreponga a las legislaciones nacionales en materia ambiental y laboral, además de que provea el marco de posibles denuncias por violación de los DESC.

- La producción de alimentos es prioritaria en la región frente a los problemas de hambre y desnutrición, de ahí que se insista que cualquier iniciativa encaminada a la producción de agrocombustibles debe primero ser evaluada en el marco de garantizar el Derecho a la alimentación y la salud. Una situación similar se discute para la utilización de organismos genéticamente modificados, sobre todo por parte de grandes compañías del agronegocio. El impacto sobre la salud, la alimentación y la producción local es considerable y debe ser tomada en cuenta por los gobiernos de la región.
- La política fiscal es un campo de amplios debates a nivel regional. La UE podría contribuir a desarrollar sistemas más eficientes y justos de recaudación de impuestos, sobre la base de medidas equitativas y de distribución que garanticen los beneficios de la carga impositiva.
- El área de compras gubernamentales podría ser igualmente un factor de gran afectación en la negociación con la UE, sobre todo para licitaciones en agua, energía y transporte, como menciona el Mandato de la UE. Las reglas que se negocian bajo los acuerdos de libre comercio lesionan seriamente estos elementos básicos de las políticas de desarrollo local en la región. Sería recomendable que este tema no fuera materia de negociación, así como ninguno de los conocidos temas de Singapur y se reservara el derecho de los Estados para aplicar las políticas que estime pertinentes para el desarrollo local y regional.
- Los Estados deberían tener una legislación clara en materia de inversiones que proteja fundamentalmente la inversión pública y que delimite las funciones, deberes y derechos de la inversión privada. El TCSI, sin embargo es una herramienta que amplía las potestades de los inversores extranjeros sobre las capacidades de los Estados, lo cual nuevamente opera en contra de la definición de políticas públicas y de desarrollo.
- Servicios públicos como educación, agua potable y de riego, electricidad y telecomunicaciones, salud, y todos aquellos que los Estados estimen fundamentales para la definición de sus políticas de desarrollo y el respeto de los DESC, deberían estar fuera del marco de negociaciones de acuerdos comerciales. Sin embargo, en el AdA el sector de servicios parece ser uno de los que más intereses suscita a pesar de la creciente penetración de capital transnacional europeo en la región.
- Se deben promover políticas para el fomento y desarrollo de la pequeña y mediana producción industrial y para la pequeña y mediana empresa, así

como mejorar las políticas públicas de atención a la producción agrícola y la comercialización. Igualmente los Estados deberían tener una política crediticia con amplios beneficios para los sectores productivos nacionales y regionales.

- Las políticas para la promoción y creación de empleo, no pueden operar en desmedro de la legislación laboral y ambiental. Así debe revisarse el actual marco de flexibilización laboral que se aplica en la región con el interés de atraer inversiones y brindar facilidades al capital transnacional.

C) Sobre Diálogo Político y Cooperación.

- Las negociaciones alcanzadas en materia de Diálogo Político y Cooperación deben orientarse hacia las necesidades de los grupos más vulnerables del entorno social y económico centroamericano. Hasta el momento estas no logran cumplir esa función pues son cada vez más dependientes de las negociaciones comerciales y de los intereses del proceso de integración económico empresarial.
- Estas negociaciones sobre Diálogo Político y Cooperación no deberían utilizarse como simples elementos compensatorios para los desequilibrios que podría causar la negociación comercial. En su lugar deberían estar inscritos en el marco de una estrategia de apoyo efectiva al desarrollo y el respeto de los derechos humanos, así como los derechos sociales, económicos, culturales y ambientales.
- Preocupa particularmente el papel que viene jugando la cooperación en las últimas negociaciones regionales, pues según nuestro punto de vista la misma no ha significado un factor importante de apoyo al desarrollo sostenible. Así consideramos que existen áreas de tratamiento que aún merecen atención por parte de la cooperación sobre todo en relación con vulnerabilidad social y ambiental, deuda externa, consolidación democrática y cohesión social. Los problemas del déficit social y medio ambiental, deben ser tratados como áreas prioritarias y para eso es esencial la participación de los sectores sociales.
- Igualmente la cooperación debería centrarse en la promoción y acceso del conocimiento y de nuevas tecnologías a través de procesos educativos y formativos, con el interés de ampliar áreas esenciales del desarrollo.
- Algunas organizaciones han propuesto un marco de Fondos de cooperación para temas sociales (desarrollo, políticas de transición, etc) y desarrollo del sector agropecuario, con enfoque de género y con instancias regionales de

consulta para los sectores sociales, sobre todo en materia laboral para el sector sindical.

- En Diálogo Político, la región debería perfilar una nueva agenda de temas urgentes que se ven lesionados por las políticas de liberalización impuestas, nos referimos particularmente a: derechos económicos y erradicación de la pobreza, soberanía alimentaria, comercio justo y mercados alternativos, derechos laborales y sindicales, derechos de los pueblos indígenas y afrodescendientes, derechos de las mujeres y los niños, defensa de la biodiversidad y el medio ambiente, salud, educación, acceso a medicamentos y a servicios públicos de calidad, así como todo lo referido a participación de los procesos políticos, económicos y sociales de la integración regional.
- El marco de Derechos Civiles y Políticos, así como lo referido a DESC, Convenio 169 de la OIT, el Convenio Internacional sobre los Derechos del Niño, los Convenios contra la tortura y contra toda forma de discriminación a las mujeres, así como el Derecho al Desarrollo deberían incluirse entre los instrumentos rectores del Diálogo Político y la Cooperación. Situación similar se recomienda en relación con los convenios internacionales para el Desarrollo Sostenible.
- En lo que respecta a la cláusula democrática, en los acuerdos de la UE en vigor con México y Chile, se observa una inoperancia significativa de la misma, lo que de no ser corregido para el caso centroamericano prácticamente dejaría sin efecto o sin capacidad de aplicación esta disposición. La cláusula democrática podría ser útil en aquellos casos es que se convierta en un instrumento real para monitorear y sancionar las violaciones de derechos provocadas por un posible acuerdo comercial. Para esto es esencial la participación y la consulta con los sectores sociales en la definición de los alcances, metas e instrumentos de sanción y reparación nacional y regional.
- También se propone la creación de un fondo de cohesión social o ayuda, programas de transferencia de tecnología y contribuir con el fortalecimiento organizativo del sector pesquero artesanal para mejorar los sistemas productivos y comerciales.

D) Temas comerciales o relacionados con el comercio

- En materia comercial preocupa fundamentalmente el tratamiento prestado al tema del comercio justo (ver cuadro 18) y la agenda agresiva que presenta la UE en temas relacionados con el comercio como propiedad intelectual, inversiones y servicios, agricultura y los temas de Singapur. Igualmente el marco de negociaciones de la OMC, así como los acuerdos bilaterales, tipo

DR-CAFTA están dejando una enorme deuda con los países empobrecidos de forma que las negociaciones comerciales no deberían regirse más por las doctrinas del libre comercio, si pretendemos verdaderos instrumentos para el desarrollo y el respeto de los DDHH.

- Es urgente que en toda negociación comercial se incluya una comisión con carácter vinculante y con participación de los sectores sociales implicados para definir formas alternativas de comercio y elevar a la discusión mecanismos que garanticen un comercio con justicia y un cambio en las condiciones actuales de los acuerdos bilaterales y multilaterales según la Agenda de Doha en la OMC.
- Toda negociación comercial debería partir del reconocimiento de las asimetrías y por lo tanto de la definición de mecanismos de trato especial y diferenciado, productos especiales, fondos de asistencia y capacitación, políticas de encadenamiento productivo y comercial, acceso a medicamentos, transferencia de tecnologías, así como controles sobre las operaciones de la inversión privada y del capital financiero.

Cuadro 17

Modalidades de Negociación y las ventajas para Centroamérica de un Trato Especial y Diferenciado

A finales del mes de junio del 2007, se pactaron las modalidades de negociación entre los países centroamericanos y la Unión Europea. En casi todos los aspectos se notan similitudes en las modalidades pactadas un mes después con la Comunidad Andina (CAN). Los temas destacados han sido:

- 1-Principios Generales
- 2-Grupos de Negociación
- 3-Jefes y coordinadores de las negociaciones
- 4-Principios de las negociaciones
- 5-Sedes y calendario de las rondas de negociaciones
- 6-Idioma de las negociaciones
- 7-Sociedad Civil

Sin embargo, existen diferencias fundamentales entre lo negociado por ambas regiones que no se puede pasar por alto. Por ejemplo, la utilización del idioma español en los textos, que quedó garantizada en el caso Andino y no así en el centroamericano. Uno de los aspectos más graves se relaciona con la aceptación por parte de la UE de incluir en los principios generales de la negociación con la CAN,

el reconocimiento de asimetrías, mientras con la región centroamericana no se hace mención del tema. Esto resulta particularmente grave en relación con los subgrupos de negociación del Grupo de Comercio, donde Centroamérica no incluyó Acceso a Mercados (medidas arancelarias y no arancelarias) y Asimetrías y Tratamiento Especial y Diferenciado.

Por otro lado, para el caso centroamericano no se acordaron modalidades conjuntas de negociación para los tres pilares del acuerdo, ni se tomaron medidas concretas para garantizar la participación de los diversos sectores sociales y económicos.

Debemos tomar en consideración que las disposiciones de Trato Especial y Diferenciado están consagradas en el marco multilateral de comercio (art. 44 de la Declaración de Doha), ya que se reconoce el valor y la importancia de las mismas en materia de equilibrio de las desigualdades en las negociaciones comerciales. Hemos insistido en el tema pues el mismo supondría para Centroamérica la posibilidad de asistencias para la creación de capacidades, exenciones y limitaciones de acuerdos y medidas perjudiciales para el desarrollo local y sostenible, acceso preferencial de productos al mercado de la UE, libertades en el uso de políticas para la industrialización o protección de grupos y sectores sensibles y más amplias capacidades de negociar las cuotas arancelarias y los periodos de transición.

Consideramos por lo tanto estos aspectos como esenciales si la UE realmente pretende un acuerdo comercial equilibrado y justo con la región centroamericana.

Fuente: Elaboración propia, basada en CIFCA, 2007

- Los AdA ya negociados con México y Chile, así como los demás acuerdos bilaterales, si bien es cierto presentan diferencias considerables, tienen en común una serie de políticas destinadas a favorecer el capital transnacional. Un AdA con la región centroamericana no debe partir de la “Paridad CAFTA”, ni mucho menos repetir estos rasgos de los acuerdos anteriores, pues esto solamente profundizará las brechas que el actual modelo comercial está ayudando a acrecentar.
- Preocupa particularmente que la UE intente en temas como servicios, propiedad intelectual e incluso en agricultura y bienes no agrícolas – igualmente para los temas de Singapur- negociaciones OMC-plus, una vez que se ha demostrado que las políticas negociadas en el ámbito multilateral de la Agenda de Doha no han dado los resultados esperados para el desarrollo. Es recomendable no avanzar en una negociación bilateral hasta que no se establezca con claridad las nuevas orientaciones que requiere el comercio internacional para fortalecer el camino del desarrollo y poner el comercio al servicio de la realización integral de los DDHH.

- Las disposiciones de expropiación indirecta y las definiciones relacionadas con ésta, no deberían aceptarse en la negociación del acuerdo pues existe suficiente evidencia de que este tipo de legislaciones atenta contra la soberanía de los Estados y resta capacidad política a los gobiernos.
- En materia de servicios, para la región es sumamente importante la discusión que pueda llevarse a cabo en cuanto a movimiento de personas físicas (migración y otros) y no solamente en movimiento o libre circulación de capitales. La región centroamericana está urgida de una política de migración basada en los derechos de los migrantes y que ofrezca garantías para el respeto de derechos laborales y humanos en general.
- Los aspectos ambientales y laborales tienen un tratamiento especial. El Parlamento Europeo ha recomendado la continuidad de los incentivos alcanzados bajo el sistema de preferencias (SGP-plus), bajo la forma de cláusulas y mecanismos que garanticen su operatividad. Nuestro punto de vista es que se deben discutir a lo interno de los países y a nivel regional normas y estándares laborales que garanticen la normativa internacional de OIT y los derechos colectivos y de organización de los (as) trabajadores (as). El Mandato de Negociación Europeo insiste en estos temas como materia de cooperación. La definición de mecanismos a través de los cuales reconocer la deuda ecológica con los países centroamericanos podría ser una fuente importante de apoyo para programas de desarrollo sostenible y protección de la biodiversidad.
- Sería fundamental contar con los resultados del estudio de impacto del acuerdo comercial sobre la sostenibilidad, según recomendó el Parlamento Europeo, antes que se inicien las negociaciones. Para nosotros este es un aspecto esencial sobre el que aun no se tiene información precisa para el caso centroamericano.
- En la cuestión agrícola, además de la conocida disparidad existente en materia de subsidios, se destaca la utilización de una cláusula de salvaguardia bilateral para reestablecer los derechos arancelarios NMF. Según nuestro punto de vista la UE tiene intereses ofensivos en lácteos, carne porcina y sector pesquero, fundamentalmente. En cambio la región centroamericana podría intentar consolidar un mejor acceso para productos como caña de azúcar, productos para agrocombustibles (en menor escala) y banano (en algunos casos particulares frutales como piña y melón). En cualquiera de los casos, lo niveles de afectación sobre pequeños productores y la pesca artesanal no se compara con los sectores de caña de azúcar o de banano donde se concentran grandes exportadores, sobre todo de capital transnacional.
- El sector de la pequeña y mediana producción agrícola, sobre todo destinada a la producción local y regional, atraviesa una situación muy crítica en toda la región. No es un sector en capacidad de aprovechar espacios de apertura de

mercados, por lo cual las políticas de liberalización resultan de impactos muy considerables para estos grupos campesinos e indígenas, que se ven desplazados y quebrados por las importaciones constantes. No debería continuarse una política de negociación en materia agrícola bajo estas circunstancias, al menos mientras los países que tienen estructuras de altos subsidios, ayudas internas y barreras no arancelarias (incluida la UE) no den muestras reales de querer transformar estas prácticas desleales y de dumping comercial. Aquí deberían fortalecerse estrategias de mercados locales y regionales, así como comercio con justicia.

- Sobre las capacidades de exportación en materia agrícola, la región demuestra una oferta muy concentrada en manos de grandes grupos económicos y/o de poder transnacional. Una estrategia de diversificación productiva y exportable, debe seguir a la definición de políticas de soberanía alimentaria para garantizar un abastecimiento del mercado local y mayores accesos al mercado internacional.
- La propiedad intelectual también pretende un marco de ampliación para la adhesión de los tratados multilaterales en este campo. Hasta ahora estas prácticas han demostrado a nivel regional tener impactos significativos en la discusión sobre el acceso a medicamentos, uso de pesticidas, semillas, patentamiento de seres vivos y en el empleo informal. Sobre este tema existen muchas confusiones y se genera un gran debate, que es preciso abordar adecuadamente mediante la capacitación y la información adecuada. Nuestro punto de vista es que las negociaciones de la Organización Mundial de la Propiedad Intelectual provee un marco multilateral, que sin ser del todo adecuado, no debe ser sustituido por negociaciones de carácter bilateral como el AdA.
- Por otro lado, la Propiedad Intelectual no debería constituirse en justificación para violentar el derecho de los pueblos a través de mecanismos de bioprospección y/o violación a los conocimientos tradicionales de los pueblos. Múltiples trabajos y grupo demuestran hoy que existen modelos alternativos (o sui generis) para el reconocimiento de las invenciones, descubrimientos y creaciones artísticas sin que medien instrumentos comerciales como las patentes.
- En cuanto a mecanismos de solución de controversias creemos fundamental eliminar el principio discriminatorio de las resoluciones Inversionista-Estado, que demuestra estar en la base de una concesión extralimitada de derechos a las empresas, sobre todo transnacionales, y favorecer los mecanismos nacionales y/o regionales de apelación y resolución jurídica. El uso de instancias supranacionales deberían estar reglamentadas bajo condiciones muy extremas y sobre todo sujetas a la normativa internacional de DDHH.

- Es fundamental que se promuevan y fortalezcan los mecanismos de control sobre las acciones corporativas europeas en la región para garantizar el respeto a la legislación laboral y ambiental, la transferencia de tecnología y de conocimiento. Igualmente es de suma importancia que se reconozca la capacidad de los Estados para delimitar requisitos de desempeño a la inversión extranjera y en reglas en función del capital financiero.
- Los principios de Trato Nacional o Nación Más Favorecida (NMF), resultan incongruentes con el reconocimiento de las asimetrías y las desigualdades entre las capacidades de competencia y los fines de las empresas públicas y privadas. No se puede pretender un trato igualitario entre desiguales, sin correr el riesgo de generar más desigualdades que beneficios. Estas disposiciones deben quedar fuera de las negociaciones hasta no lograrse mecanismos efectivos de Trato especial y diferenciado que protejan sus mercados, así como las empresas e inversiones públicas por parte de los Estados.

Cuadro 18

Centroamérica frente a las políticas de promoción del Comercio Justo

Un conjunto de políticas en Comercio Justo podría significar para los países centroamericanos acceso al mercado europeo en condiciones mucho más ventajosas, así como el establecimiento de precios que ayudarían al desarrollo de los productores, en condiciones de respeto para la legislación laboral y medio ambiental.

Sin embargo, a pesar del manejo discursivo de la UE, este tema no aparece como relevante en las negociaciones comerciales. Hasta ahora ha sido objeto de discusión en el marco de la Comisión y del Parlamento Europeos. En 1999, la comunicación de la CE número 619 señaló la importancia del comercio justo como un instrumento de mercado diseñado con el objetivo de asegurar a los productores (primordialmente pequeños y medianos) las condiciones que les permitan fortalecer su posición económica al tiempo en que se garantiza un modelo de desarrollo sustentable.

A nivel comercial, la UE ha establecido mecanismos de etiquetado de “comercio justo” de manera que los bienes de grupos de pequeños productores organizados de países en vías de desarrollo entren a la UE y permitan la creación de retornos para ofrecer sostenibilidad a su modo productivo. Sin embargo, muchas de estas medidas no han sido adecuadas en el marco de la UE y por el contrario residen todavía como iniciativas de ONG.

En 2004, el tema fue retomado por medio de comunicaciones de la Comisión y del Parlamento. En una comunicación de la CE del 18 de mayo, se definió una agenda política y algunos temas prioritarios en la materia, primordialmente como seguimiento del reporte realizado por la Comisión Mundial sobre la Dimensión Social de la Globalización, iniciativa establecida por la Organización Internacional del Trabajo (OIT), que concluyó con un informe ese mismo año.

El reporte de la OIT estableció algunas necesidades básicas para la promoción de una distribución equitativa de las ganancias del proceso: 1) un fortalecimiento de la democracia en los Estados; 2) el establecimiento de reglas equitativas y justas de comercio; 3) mayor solidaridad entre los Estados; 4) mayor responsabilidad por parte de los actores en los sectores públicos y privados, 5) esfuerzos coherentes en términos de la promoción del desarrollo sostenible (OIT, 2004).

La Agenda de la UE, destinada a dar seguimiento al esfuerzo de la OIT, estableció la relevancia de varios mecanismos e instrumentos que ya existen en el manejo bilateral y regional de relaciones de la UE y que pueden ser destinados a promover la dimensión social de la globalización. En primer lugar, los acuerdos bilaterales son considerados por la UE como herramientas para la promoción de agendas sociales, especialmente a través de arreglos institucionales como el diálogo político y la inclusión de múltiples actores en procesos de consulta antes y durante la vigencia de los acuerdos; que permiten focalizar temas de agenda y cooperación. Otro tema es el establecimiento de las Evaluaciones de Impacto de Sostenibilidad (EIS) en el marco de los acuerdos como un reconocimiento de las consecuencias sociales y ambientales de los acuerdos negociados (CE, 2004b).

Este marco de entendimiento se une al que ofrece la lógica del “comercio ético” (ethical trade) destinada a sectores de iniciativa privada más que todo y que se fundamenta en dos pilares: por un lado, en la creación, mediante las preferencias de los consumidores en el mercado, de una demanda destinada a favorecer bienes que hayan cumplido ciertos estándares sociales y ambientales en su confección; y por otro, la definición de reglas claras de Responsabilidad Social Corporativa (RSC), es decir, el establecimiento de un esquema de comercio basado en guías éticas y justas (CE, 2004c). Sobre ambas materias, pero especialmente en el discurso del ethical trade de las ONG europeas, la estrategia sugerida ha sido la penalización y/o incentivo de la producción por medio de los acuerdos bilaterales o los sistemas de incentivos al comercio, de altos estándares sociales, especialmente en áreas laborales, y particularmente en lo que respecta a temas sensibles en la OIT como el trabajo infantil, el trabajo migrante y la reducción de la pobreza (CE, 2006g).

Más tarde, en 2006, por medio de la resolución 320, el Parlamento Europeo establece una serie de criterios que deben cumplirse con el fin de promocionar un tipo de comercio justo y libre de abusos: 1) precios justos al productor de forma que pueda cumplir con los costes; 2) pagos adelantados al productor; 3) condiciones productivas que cumplan los ocho convenios fundamentales de la OIT; 4) respeto al medioambiente, los derechos humanos, y a métodos que favorezcan el desarrollo social; 5) desarrollo de capacidades de productores; 6) respaldo a la producción y entrada de organizaciones de productores; 7) sensibilización sobre la producción y objetivos del comercio justo; 8) seguimiento y verificación de criterios; y 9) evaluaciones periódicas sobre actividades relacionadas con el comercio justo (PE, 2006).

Lamentablemente, los criterios del PE, así como otras medidas tomadas en el marco de esta resolución, se pueden entender más como el establecimiento de lineamientos amplios para que la CE de seguimiento y no como obligaciones puntuales sobre las que debe sustentarse la estrategia de comercio de la UE.

Así las cosas, pareciera ser, que la visión de comercio justo que guía la estrategia

comercial de la UE se basa en criterios valorativos muy claros que definen un comercio injusto en términos del marco de las oportunidades de acceso. La UE señala en varias ocasiones que su mercado se encuentra abierto de forma considerable a otras economías, estas mantienen importantes trabas o barreras comerciales para el acceso y por ende deben ser reducidas. El discurso en ese sentido tiende a argumentar la necesidad de una equiparación en la apertura de acuerdo a los intereses europeos facilitando así el comercio entre los bloques (CE, 2005a).

En el marco del mandato de negociación, se inscriben estas visiones, principalmente con la definición del marco institucional del diálogo político, las temáticas de la cooperación y el requerimiento administrativo del EIS previo a la firma del acuerdo. Para el caso centroamericano, como bien lo destacan Pérez Rocha *et.al* (2006), los esquemas de comercio justo podrían ser muy importantes si se considera que existe una gran variedad de organizaciones certificadas, sobre todo concentradas en la pequeña producción agrícola.

No obstante, y aunque es reconocido como insuficiente en el tratamiento de las desigualdades del comercio internacional, a pesar de que tiene ventajas sobre otras formas de comercio, la UE ha guardado silencio en relación con esta importante herramienta comercial en lo que respecta a las negociaciones del AdA.

Fuente: Elaboración Propia

• **BIBLIOGRAFIA**

- Acción Permanente Por La Paz. 2007. “La negociación del DR-CAFTA: maquinando y presionando”. En: *Observatorio: El TLC entre los EEUU, Centroamérica y la República Dominicana en su primer año. Un informe de la coalición alto al CAFTA*. Capítulo 2. www.stopcafta.org.
- Aguirre Reveles, R., Pérez Roch, M. Junio, 2007. *The EU-México Free Trade Agreement seven years on. A warning to the global South*. Transnational Institute, Mexican Action Network on Free Trade (RMALC), ICCO, México D.F.
- Alianza Chilena Por Un Comercio Justo Y Responsable. 2004 “*Chile y MERCOSUR frente a la Unión Europea: ¿Hacia una alianza estratégica o integración restringida?*” Santiago de Chile.
- Ansorena, C. 2007a. *Competencia y regulación en las telecomunicaciones: el caso de Nicaragua.*, Comisión Económica para América Latina (CEPAL), México D. F.
- _____. 2007b. *Competencia y regulación en la banca: el caso de Nicaragua.* Comisión Económica para América Latina (CEPAL), México D. F.
- Araya, J. 2006. *Las compras públicas en los acuerdos regionales de América Latina con países desarrollados.* (CEPAL). Santiago de Chile.

- Arce, C. 2006. *Los impactos del DR-CAFTA en el sector rural de Centroamérica: reflexiones de los economistas*. Proyecto RUTA. Infoterra Editores. San José.
- Arias, D., et.al. Setiembre de 2006. *La inversión extranjera directa en el sector agropecuario de Centromérica: el caso de Honduras*. BID. Washington D.C.
- Arroyo Picard A. y Peñaloza Méndez A. (coordinadores). 2000. *Los derechos humanos en el Tratado de Libre Comercio México-Unión Europea*. Red Mexicana de Acción frente al Libre Comercio (RMALC), et al. Talleres realizados en México.
- Argumedo, P. 2007. *Competencia y regulación en las telecomunicaciones: el caso de El Salvador*. Comisión Económica para América Latina (CEPAL), México D. F.
- Balsells, E. 2007. *Competencia y regulación en la banca: el caso de Guatemala*. Comisión Económica para América Latina (CEPAL), México D. F.
- Barreda, C. 2007. “DR-CAFTA: imposición y pobreza en Guatemala”. En: *Observatorio: El TLC entre los EEUU, Centroamérica y la República Dominicana en su primer año. Un informe de la coalición alto al CAFTA*. Capítulo 4. www.stopcafta.org.
- Barahona, Manuel, Sauma, Pablo y Edelberto Torres- Rivas. 2004. *Democracia, Pobreza y Desigualdades en Centroamérica, Panamá y República Dominicana*. En Informe “La Democracia en América Latina, Hacia una Democracia de Ciudadanos y Ciudadanas”, Guatemala.
- Batty, A. y Carswell, C. 2005. *Green and pleasant land: Britain’s countryside after the Common Agricultural Policy*. Londres, Globalisation Institute.
- BCIE. 2007. *Análisis de la legislación aplicable a la inversión turística y elaboración de política de fomento a la inversión turística en Centroamérica*. Banco Centroamericano de Integración Económica (BCIE), San José.
- BCH. 2007. *Inversión extranjera directa en Honduras. Período 1993-2003*. Banco Central de Honduras, Tegucigalpa.
- BCR. 2007. *Diagnóstico de la inversión extranjera directa en El Salvador 1998-junio 2003*. Banco Central de Reserva de El Salvador, San Salvador.
- Calderón Salazar, J.A. Agosto de 2005. *La experiencia del Tratado de Libre Comercio México-Unión Europea*. Ponencia presentada en la Facultad de Economía de la UNAM. México D.F.
- Canales-Kriljenko, J. et al. 2003. *Financial integration in Central America: prospects and adjustment needs*. Documento de trabajo. Fondo Monetario Internacional Washington D. C.
- CC-SICA. 2007 *Marco de referencia para la consulta a la Sociedad Civil en el proceso de negociación del Acuerdo de Asociación, Unión Europea-Centroamérica*. Consejo Consultivo-SICA.

- CDC. 2007. *Orientación e impactos de la inversión extranjera en los servicios públicos en Centroamérica*. Centro para la Defensa del Consumidor (CDC), San Salvador.
- CE. 1999. *Communication from the Commission to the Council on "fair trade"*. Comunicación 619. Comisión Europea, Bruselas.
- _____. 2000a. *The Lisbon European Council – an agenda of economic and social renewal for Europe. Contribution to the Special European Council in Lisbon. 23-24th March 2000*. Comisión Europea, Bruselas.
- _____. 2000b. *GATS 2000: Telecommunications*. Comunicación de las Comunidades Europeas y de sus países miembros al Consejo de Comercio en Servicios de la OMC. Comisión Europea, Bruselas.
- _____. 2000c. *GATS 2000: Financial services*. Comunicación de las Comunidades Europeas y de sus países miembros al Consejo de Comercio en Servicios de la OMC. Comisión Europea, Bruselas.
- _____. 2000d. *GATS 2000: Energy services*. Comunicación de las Comunidades Europeas y de sus países miembros al Consejo de Comercio en Servicios de la OMC. Comisión Europea, Bruselas.
- _____. 2002a. *Life sciences and biotechnology: a strategy for Europe*. Comisión Europea, Bruselas.
- _____. 2002b. *Sustainability Impact Assessment of EU-Chile agreement (trade pillar)*. Comisión Europea, Bruselas.
- _____. 2003a. *CAP Reform – a long term perspective for sustainable agriculture*. Comisión Europea, Bruselas.
- _____. 2003b. *Reforming the European Union's sugar policy: summary of impact assessment work*. Comisión Europea, Bruselas.
- _____. 2003c. *Nuevo Acuerdo de Dialogo Político y Cooperación*. Comisión Europea, Roma.
- _____. 2004a. *IPR Enforcement Survey: Costa Rica*. Comisión Europea, Bruselas.
- _____. 2004b. *The social dimension of Globalization – the EU's policy contribution on extending the benefits to all*. Comunicación de la Comisión Europea. Bruselas, Comisión Europea.
- _____. 2004c. *Corporate Social Responsibility elements in Trade instruments and in the EU context*. Nota de la Comisión Europea al Comité 133. Bruselas, Comisión Europea.
- _____. 2005a. *Global Europe, competing in the world: a contribution to EU's Growth and Jobs Strategy*. Comisión Europea, Bruselas.
- _____. 2005b. *Summary of the EC's revised requests to third countries in the services negotiations under the DDA*. Comisión Europea, Bruselas.

- _____. 2005c. *Strategy for the enforcement of intellectual property rights in third countries*. Comisión Europea, Bruselas.
- _____. 2005d. *La Política Agrícola Común, en detalle*. Comisión Europea, Bruselas.
- _____. 2005e. *Prospects for agricultural markets and income: 2005-2012, update for the EU-25*. Comisión Europea, Bruselas.
- _____. 2006a. *An EU Strategy for Biofuels*. Comunicación de la Comisión Europea. COM 2006-34. Comisión Europea, Bruselas.
- _____. 2006b. *Energy and transport in figures*. Oficina Estadística de la Comunidad Europea, Comisión Europea, Bruselas.
- _____. 2006c. *Green paper, a European strategy for sustainable, competitive and secure energy*. COM 2006-105. Comisión Europea, Bruselas.
- _____. 2006d. *Biofuels in the European Union: an agricultural perspective*. Comisión Europea, Bruselas.
- _____. 2006e. *Milk and milk products in the European Union*. Comisión Europea, Bruselas.
- _____. 2006f. *Synthese des travaux d'analyse d'impact verse une reforme du regimen d'aide aux producteurs europeens de bananes*. Anexo a la Comunicación Europea COM 2006-489. Comisión Europea, Bruselas.
- _____. 2006g. *Promoting decent work for all: the EU contribution to the implementation of the decent work agenda in the world*. Comunicación de la Comisión Europea. Bruselas, Comisión Europea.
- _____. 2007a. *Europe in figures EUROSTAT yearbook 2006-2007*. Oficina Estadística de la Comunidad Europea, Comisión Europea, Bruselas.
- _____. 2007b. *Eurostatistics: data for short term economic analysis*. Primer informe 2007. Oficina Estadística de la Comunidad Europea, Comisión Europea, Bruselas.
- _____. 2007c. *EU-México Joint Council*. Santo Domingo.
- _____. 2007d. *Trade Statistics for EU-Chile*. Comercio Exterior, Comisión Europea, Bruselas.
- _____. 2007e. *Documento de Estrategia Regional para América Central 2007-2013*. Comisión Europea, Bruselas.
- _____. 29 de junio de 2007f. "La Unión Europea y la Comunidad Centroamericana inician negociaciones para un nuevo Acuerdo de Asociación. En: Press Releases. IP/07/981, Bruselas.

- CELARE. Octubre de 2006. *El diálogo social en los Acuerdos Unión Europea/América Latina y el Caribe: situación en el sector rural en México y Chile*, Centro Latinoamericano para las Relaciones con Europa (CELARE), Santiago de Chile
- CEPAL. 2001. *Inversión Extranjera y desarrollo en Centroamérica: nuevas tendencias*. Comisión Económica para América Latina (CEPAL), México D. F.
- _____. 2002. *Istmo Centroamericano: la regulación de la distribución de energía eléctrica en los países con empresas privadas: los casos de El Salvador, Guatemala, Nicaragua y Panamá*. Comisión Económica para América Latina (CEPAL), México D. F.
- _____. 2006a. *América Latina (16 Países): Cobertura de la Seguridad Social entre los Asalariados Urbanos, Alrededor de 1990, 2002 y 2005*. Servicios de Información, Comisión Económica para América Latina (CEPAL), Santiago de Chile.
- _____. 2006b. *Los pueblos indígenas y afrodescendientes ante el nuevo milenio*. Comisión Económica para América Latina (CEPAL), Santiago de Chile.
- _____. 2007. *Perspectivas para el biodiesel en Centroamérica: Costa Rica, El Salvador, Guatemala y Honduras*. Comisión Económica para América Latina (CEPAL), México D. F.
- CESE. 2007 “*Las relaciones UE-América Central. (Dictamen de Iniciativa)*”. Bruselas
- CIFCA. 2004 “*Sobre el Nuevo Acuerdo de Diálogo Político y Cooperación entre la Unión Europea y América Central: En el espíritu del Diálogo de San José?*” Posicionamientos CIFCA, Bruselas.
- _____. 2007 “*Advertencia: los riesgos de una negociación paralela con la UE en desventaja para los países centroamericanos, Bolivia consulta con interés a su sociedad civil*” Secretariado Ejecutivo, Bruselas.
- Comisión Mixta Centroamérica- Unión Europea. 23 de abril. 2007. *Acta de la sesión XV de la Comisión Mixta Centroamérica-Unión Europea*. Ciudad de Guatemala.
- Comunicado Conjunto. 2006 “*Hacia un Mandato Negociador Centroamericano para la Negociación de un Acuerdo de Asociación con la Unión Europea*”. Alianza Social Continental/Asociación Latinoamericana de Organizaciones de Promoción (ALOP)/Centroamérica por el Diálogo/Iniciativa Mesoamericana de Comercio, Integración y Desarrollo Sostenible (CID). Tegucigalpa. Honduras.
- Cook, Leslie. 2007. “La negociación del DR-CAFTA: maquinando y presionando”. En: *Observatorio: El TLC entre los EEUU, Centroamérica y la República Dominicana en su primer año. Un informe de la coalición alto al CAFTA*. Capítulo 2. Acción Permanente por la Paz. www.stopcafta.org.
- Cruz, D. Y Díaz, E. (Abril 2005). *Investigación sobre los efectos del CAFTA-RD en el sector rural de Honduras*. Centro de Desarrollo Humano (CDH), Tegucigalpa.

- Declaración de la XVI Conferencia Centroamericana y del Caribe de Partidos Políticos. 22-23 de agosto 2007. “*Retos y Desafíos de los partidos políticos frente al Acuerdo de Asociación*”, Nicaragua.
- ECTA. 2004. *European industry’s place in the international division of labour: situation and prospects*. Reporte preparado para la Dirección General de Comercio de la Comisión Europea. European Consortium for Trade Policy Analysis, Paris.
- Foro Popular Internacional Centroamérica-Unión Europea. 5 de marzo 2007 “*Declaración de Tegucigalpa*”, Tegucigalpa.
- Fortuny, J. 2007. *Diagnóstico preliminar de los aspectos agrícolas para la producción local de etanol, a base de caña de azúcar en América Central*. Comisión Económica para América Latina (CEPAL), México D. F.
- Fradejas, A. y Gauster, S. Mayo de 2006. *Perspectivas para la agricultura familiar campesina de Guatemala en un contexto DR-CAFTA*. Alianza Social Continental, ActionAid Internacional Americas/IDRC. Ciudad de Guatemala.
- Fundación Empresarial Comunidad Europea-Chile (EurChile) Y Comité De Asistencia Para El Desarrollo (CAD). *Estadísticas de cooperación Chile-Unión Europea* (documento en Excel). Ministerio de Economía de Chile, Santiago.
- Fundación Nacional para el Desarrollo (FUNDE)/Iniciativa CID. Noviembre 2006 “*Análisis y propuestas ante el Acuerdo de Asociación y Libre Comercio entre la Unión Europea y Centroamérica.*”, San Salvador.
- Gambardella, A. et al. 2000. *Global competitiveness in pharmaceuticals, a European perspective*. Reporte preparado para la Dirección General de Empresas de la Comisión Europea.
- GIIED, 2007. *Inversión extranjera directa en Costa Rica 2006*. Grupo Interinstitucional de Inversión Extranjera Directa, San José.
- González, R. 2007. *Competencia y regulación en las telecomunicaciones: el caso de Panamá*. Comisión Económica para América Latina (CEPAL), México D. F.
- Guardia Basso, A., et. al. Mayo de 2006. *Evaluación Comercial del Acuerdo Chile-Unión Europea*. Dirección General de Relaciones Económicas Internacionales. Departamento de Estudios e Informaciones, Gobierno de Chile, Santiago.
- Gutiérrez, M. Agosto de 2004. *Impacto del CAFTA sobre el modelo de desarrollo en Centroamérica*. IDRC, ASIES, Guatemala.
- Herrera, M. 2007. *Competencia y regulación en la banca: el caso de El Salvador*. Comisión Económica para América Latina (CEPAL), México D. F.
- Jensen, A et al. 2004. *Nota periódica: III Cumbre América Latina y el Caribe – Unión Europea, edición especial sobre las relaciones ALC-UE*. Banco Interamericano de Desarrollo (BCIE), Washington D. C.

- León, A.; Ramírez, A. y Dinarte, R. 2007. *Impacto de un posible acuerdo de asociación entre la Unión Europea y Centroamérica en el sector agrícola: acercamiento inicial frente al inicio de negociaciones*. Comisión de Estudios Políticos Alternativos (CEPA), San José.
- López, T. 2005. *La controversia del banano: evolución del conflicto*. Contribución realizada para el Undécimo Informe Estado de la Nación, Programa Estado de la Nación, San José.
- Martínez, Y. 2003 *Pobreza, Seguridad Social y Desarrollo Humano en Honduras*. Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD), Tegucigalpa.
- Martínez, J. 2007. *La extranjerización de la banca comercial en Centroamérica: desafíos para el movimiento cooperativo*. Presentación de PowerPoint Universidad Centroamericana José Simeón Cañas, Departamento de Economía, San Salvador.
- Memoria I Foro de Diálogo con la Sociedad Civil México-Unión Europea, Bruselas. Noviembre 2002.
- Memoria II Foro de Diálogo Social en el Marco del Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación, entre la Unión Europea y México (Acuerdo Global). México. Feb/Mar 2005.
- Monge González, R., et.al. Octubre de 2004. *Impacto del CAFTA sobre las ventajas comparativas de Centroamérica*. Academia de Centroamérica, San José.
- Morales, Abelardo. 2007. *La Diáspora de la Posguerra: regionalismo de los migrantes y dinámicas territoriales en América Central*. Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales (FLACSO), San José.
- Morley, S. 2006. *Trade Liberalization under CAFTA: An Analysis of the Agreement with Special Reference to Agriculture and Smallholders in Central America*. IFPRI (International Food Policy Research Institute). Development Strategy and Governance Division Markets, Trade and Institutions Division. Washington, D.C
- Nowalski, J y Osterloff, D. 2004. *CAFTA/TLCA: potencial competitivo de los sectores productivos de Centroamérica*. Centro Internacional para el Desarrollo Humano, San José.
- Organización Internacional del Trabajo. 2004. *A fair globalization: creating opportunities for all*. Reporte final. Ginebra, Comisión Mundial sobre la Dimensión Social de la Globalización, Organización Internacional del Trabajo.
- Organización Regional Interamericana de Trabajadores/Confederación Sindical Internacional. Julio de 2007. *Informe Técnico de Taller Subregional América Central y Caribe*, Panamá.
- Oxfam Internacional. 2002. *Ordeñando la PAC*. Oxfam internacional.
- Parlamento Europeo. 2006. *Comercio justo y desarrollo*. Resolución 0320 del Parlamento Europeo. Estrasburgo, Parlamento Europeo.

- Pérez Rocha, M. *et al.* 2006 “*Hacia un Acuerdo de Asociación entre Centroamérica y la Unión Europea: ¿Un instrumento para el desarrollo y los derechos humanos o un CAFTA II?*”, CIFCA, Bruselas.
- _____, *et al.* 2007. *Impactos del TLC. Síntesis del informe preliminar de monitoreo a un año de entrada en vigencia.* Red Regional de Monitoreo DR-CAFTA. Jornadas de Intercambio sobre el Impacto de los Tratados de Libre Comercio en Estados Unidos, México, Centroamérica y República Dominicana. Septiembre, Costa Rica.
- Pey Grebe, C. Febrero de 2006. *Cooperación para el Desarrollo y Acuerdo de Asociación Chile-Unión Europea.* Universidad de Chile. Magíster en Estudios Internacionales. Trabajo final para el curso de Derecho Internacional Público.
- Piñón Antillón, R. 2005. “El Acuerdo Global en su Dimensión Comercial: el TLCUEM”. En: Piñón Antillón, R. (coordinadora). *El Acuerdo Global entre México y la Unión Europea: Balance y Perspectivas.* ECSA México, Proyecto Jean Monnet, Fundación Friedrich Ebert y DEAPA, UNAM, México D. F.
- Pwc y Solagral. 2004. *Sustainability Impact Assessment (SIA) of the EU-ACP Economic Partnership Agreements: Regional SIA for Caribbean ACP countries.* Reporte final preparado bajo contrato y financiamiento de la Comisión Europea, PriceWaterhouse Coopers y Solagral, París.
- Quinteros, C. *et al.* Octubre 2004. *Impacto del Tratado de Libre comercio entre EE.UU. y Centroamérica en los Movimientos Sociales Centroamericanos.* Universidad Centroamericana ‘José Simeón Cañas’, IDRC, ASIES, San Salvador.
- Ricker, T. Enero de 2007. “Honduras: Implementado la Inseguridad”. En: *Observatorio: El TLC entre los EEUU, Centroamérica y la República Dominicana en su primer año. Un informe de la coalición alto al CAFTA.* Capítulo 3. www.stopcafta.org.
- Rivera, E. y Rodríguez, A. 2007. *Competencia y regulación en la banca de Centroamérica y México. Un estudio comparativo.* Comisión Económica para América Latina (CEPAL), México D. F.
- William, R.I. 2003. *Transnational Conflicts: Central America, social change, and globalization.* Editorial Verso, Londres.
- Rodas Espinel, M. (febrero de 2005) *Los Regímenes de la inversión extranjera directa y sus regulaciones ambientales en México y Chile.* Comisión Económica para América Latina (CEPAL), México D. F.
- Rodríguez Grossi, Jorge. 2002. “Acuerdo Chile-Unión Europea: Desafíos Estratégicos para el país”. En: *Seminario Chile-Europa. Más Allá del Tratado.* Ministerio de Economía de Chile. Santiago.
- Rodríguez Holkemeyer, P. (2005). *Poder y vulnerabilidad: la política comercial de los Estados Unidos y los países en desarrollo.* Fundación para la Paz y la Democracia (FUNDAPEM), San José.

- Romero, W. 2006. *Desigualdad, desprotección ambiental y democracia sin ganas*. Cuadernos de Investigación, Nitlapan- UCA, Managua.
- SAGARPA. 2007. *Balanza comercial para el sector agroalimentario y pesquero*. Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación. Gobierno de México. México D.F.
- Salazar, R. 2005. *Las relaciones de género en el marco del TLCUEM: Hacia la Construcción de una propuesta metodológica para un análisis de caso*. México D.F.
- Salazar Calderón, J.A. Agosto de 2005. *La experiencia del Tratado de Libre Comercio México-Unión Europea*. Ponencia presentada en la Facultad de Economía de la UNAM. México D.F.
- Sánchez, M.V. y Vos, R. Octubre de 2006. *DR-CAFTA: ¿panacea o fatalidad para el desarrollo económico y social en Nicaragua?* Comisión Económica para América Latina (CEPAL), México D. F.
- Schatan, C., Muñoz Villarreal, J.D. Noviembre de 2005. *Cooperación ambiental en el NAFTA y perspectivas para el DR-CAFTA*. Comisión Económica para América Latina (CEPAL), México D. F.
- Secretaría De Economía De México. Septiembre de 2006. *Informe sobre la Inversión de la Unión Europea en México*. Subsecretaría de Normatividad, Inversión Extranjera y Prácticas Comerciales Internacionales, México D. F.
- Segovia, A. 2005. *El Impacto del CAFTA sobre el Modelo de Desarrollo de Centroamérica*. ASIES, IDRC- CRDI, Guatemala.
- _____.2007a. *Quién Tiene el oder en Centroamérica: más desiguales y más integrados*. En: *Revista Envío*. N° 298, Enero.
- _____.2007b. *Quién tiene el poder en Centroamérica: un retrato de los grandes grupos económicos*. En: *Revista Envío*. N° 300, marzo.
- SIECA. Septiembre de 2006. *Unión Aduanera en Cifras*. Secretaría de Integración Económica Centroamericana (SIECA).
- _____.2007a. *Página oficial de la Secretaría de Integración Económica Centroamericana*. Secretaría de Integración Económica Centroamericana, en www.sieca.org.gt.
- _____.2007b. *Centroamérica. Balanza de Comercio con los Estados Unidos de Norteamérica 1999-2006*. Dirección General de Tecnologías de Información, Secretaría de Integración Económica Centroamericana (SIECA).
- _____. 2007c. *Centroamérica. Tasa del crecimiento del comercio con los Estados Unidos de Norteamérica*. Dirección General de Tecnologías de Información, Secretaría de Integración Económica Centroamericana (SIECA).

- _____. 2007.d. Centroamérica. *Importaciones de los 10 principales productos provenientes de los Estados Unidos de América por país. Año 2006*. Dirección General de Tecnologías de Información, Secretaría de Integración Económica Centroamericana (SIECA).
- SIEPAC. 2007. *Página oficial del Sistema de Interconexión Eléctrica para América Central*. Sistema de Interconexión Eléctrica para América Central (SIEPAC), en www.eprsiepac.com.
- Stanley, A (ed). 2003 *Las Conferencias Ministeriales del Diálogo de San José. (1984-2002)*. Oficina de la Delegación de la Comisión Europea en Costa Rica, San José.
- Stansbury, B. Enero 2007. “El Salvador: Primero en la carrera para implementar el DR-CAFTA, primero en ver los efectos negativos del Tratado de ‘Libre Comercio’”. Comité de Solidaridad con el Pueblo de El Salvador (CISPES). En: *Observatorio: El TLC entre los EEUU, Centroamérica y la República Dominicana en su primer año. Un informe de la coalición alto al CAFTA*. Capítulo 1. www.stopcafta.org.
- Stiglitz, J.E. 2003. *The roaring nineties. Seeds of destruction*. Penguin Books. Londres.
- Tábor, M. 2007a. *Competencia y regulación en las telecomunicaciones: el caso de Honduras*. Comisión Económica para América Latina (CEPAL), México D.F.
- _____. 2007b. *Competencia y regulación en la banca: el caso de Honduras*. Comisión Económica para América Latina (CEPAL), México D.F.
- Tolentino, José y Mejía, Laura. 2007 “Análisis y propuestas del sector pesquero artesanal de Centroamérica ante el Acuerdo de Asociación con la Unión Europea”. FUNDE/ Confederación de Pescadores Artesanales de Centroamérica. San Salvador.
- Trejos, Juan Diego. 2005. *La Calidad del Gasto Público en Desarrollo Humano e Infraestructura: indicadores de consumo, procesos y resultados*. Programa Centroamérica en la Economía del Siglo XXI, ASIES- IDRC, Guatemala.
- _____. 2006. *Problemas y Políticas de Empleo en Centroamérica*. Comisión Económica para América Latina (CEPAL), Santiago de Chile.
- Urizar, C. 2007. *Competencia y regulación en las telecomunicaciones: el caso de Guatemala*. Comisión Económica para América Latina (CEPAL), México D.F.
- Velásquez Flores, R. y Domínguez Rivera, R. 2004. *Relaciones México-Unión Europea: Una evaluación 2000-2004*. Ponencia expuesta en la Universidad Nacional de México (UNAM). México D.F.
- Villamar, A. y Arroyo, A, et al. 2005 *Evaluación y perspectivas frente al Tratado de Libre Comercio México-UE*. (RMALC). Red Mexicana de Acción frente al Libre Comercio (RMALC), México D. F.
- Walder, Paul. 2006 *Acuerdo Asociación Chile-Unión Europea: tres áreas para un diagnóstico*. ACJR, Santiago de Chile.

WEF. 2004. *The Lisbon review: an assessment of policies and reforms in Europe*. World Economic Forum, Ginebra.

Zabludovsky, J. 2006. *Centroamérica y la Unión Europea a la luz del DR-CAFTA*. Diálogo Regional de Política. BID.

Artículos de prensa

Busch Borges, T. “Propiedad intelectual: farmacéuticas a la espera de fallo que sentará precedente. En: bilaterals.org. 9 de marzo de 2007.

Cámara Chileno-Norteamericana De Comercio. *Compilado de noticias sobre propiedad intelectual*. <http://www.amchamchile.cl/node/2059/>

Díaz, P. “Faltas a la propiedad intelectual en Chile ¿Después de EEUU viene la UE? En: [Diario El Financiero](http://diarioelfinanciero.cl). 11 de enero de 2007.

Díaz, P. “Luego de pasar a la lista roja, Chile defiende avances en materia de propiedad intelectual”. En: [Diario El Financiero](http://diarioelfinanciero.cl). 10 de enero de 2007.

Cevallos, D. Febrero 2005. “Las promesas verdes del CAFTA” En: [Comisión Centroamericana de Ambiente y Desarrollo \(CCAD\)](http://comisioncentroamericana.org). México DF.

El Universal. “¿Qué tanto se protege la propiedad intelectual en México”. En: [ELUNIVERSAL.com.mx](http://eluniversal.com.mx). Martes de 10 de julio de 2007.

Machado, Decio. “Acuerdo de Asociación Unión Europea-Centroamérica. Análisis y consecuencias. En: bilaterals.org. 12 de abril de 2007.

Ministerio De Economía De Chile. 2007. “Nueva herramienta para incrementar negocios entre Chile-UE”. En: [Economia.cl](http://economia.cl). Gobierno de Chile, Santiago.

Sánchez, Trinidad (2007) ¿Dónde Están las Tortillas?. Artículo en formato digital.WEB: <http://amlat.oneworld.net/article/view/149261/1/>

Normativa

- Texto del DR- CAFTA
- Texto del Acuerdo de Cooperación entre la Unión Europea y Chile
- Texto del Acuerdo de Cooperación entre la Unión Europea y México

Páginas virtuales

European Commission, Trade Issues:

Comercio UE-Chile:

(http://ec.europa.eu/trade/issues/bilateral/countries/chile/index_en.htm)

http://ec.europa.eu/external_relations/chile/intro/index.htm#Political%20and%20economic%20context

Comercio UE-México: http://ec.europa.eu/external_relations/mexico/intro/index.htm

Agencia de Cooperación Internacional de Chile (AGCI)

<http://www.agci.cl/cooperacion-internacional/que-recibe-agci/programas-y-proyectos-asociados/#pais11>

Programa Integral de Apoyo a las Pequeñas y Medianas Empresas (PIAPYME) de Europa-México: www.piapyme.com