

January 2007

Hacia una nueva etapa en la cooperación entre la Unión Europea y Centroamérica: la negociación de un acuerdo de asociación económica

Guillermo Vázquez Vicente
Universidad Complutense de Madrid, gvazquezv@ccee.ucm.es

Follow this and additional works at: <https://ciencia.lasalle.edu.co/eq>

Citación recomendada

Vázquez Vicente, G. (2007). Hacia una nueva etapa en la cooperación entre la Unión Europea y Centroamérica: la negociación de un acuerdo de asociación económica. *Equidad y Desarrollo*, (8), 127-147. <https://doi.org/10.19052/ed.297>

This Artículo de Investigación is brought to you for free and open access by the Revistas científicas at Ciencia Unisalle. It has been accepted for inclusion in *Equidad y Desarrollo* by an authorized editor of Ciencia Unisalle. For more information, please contact ciencia@lasalle.edu.co.

Hacia una nueva etapa en la cooperación entre la Unión Europea y Centroamérica: la negociación de un acuerdo de asociación económica¹

Guillermo Vázquez Vicente*

RESUMEN

A lo largo de los próximos meses vamos a ser testigos de las sucesivas reuniones que mantendrán los representantes de la Unión Europea (UE) con sus homólogos centroamericanos y cuyo propósito será el de sentar las líneas centrales que comandarán un posible Acuerdo de Asociación económica entre ambas regiones. Este Acuerdo puede ser el punto culminante de unas relaciones que tienen su piedra angular en el Acuerdo de San José, iniciado en 1984, y que se consolidaron definitivamente el pasado mayo de 2006, en la cumbre UE-América Latina y Caribe.

Según el gigante europeo, dicho Acuerdo comprenderá tres elementos: el diálogo político, la cooperación económica y el aspecto comercial, que incluirá la firma de un Tratado de Libre Comercio. Sin embargo, las asimetrías económicas y comerciales existentes entre ambas regiones pueden dar que pensar acerca de las posibilidades de desarrollo que un nuevo acuerdo comercial puede tener para el istmo.

En ese sentido, la pretensión de este trabajo es la de intentar esclarecer cuales pueden ser las oportunidades de aprovechamiento que Centroamérica tiene al respecto, así como plantear los intereses que para la UE puede representar un Acuerdo de este tipo.

Palabras clave: Unión Europea, Centroamérica, Acuerdo de Asociación económica, desarrollo económico, integración económica.

¹ El trabajo que aquí se presenta no conforma una investigación concluida, sino que es un apéndice de la Tesis Doctoral que el autor está realizando sobre la Unión Aduanera Centroamericana en el seno del Departamento de Economía Internacional y Desarrollo de la Universidad Complutense de Madrid.

* Departamento de Economía Aplicada I. Universidad Complutense de Madrid. Correo electrónico: gvazquezv@ccee.ucm.es

Fecha de recepción: mayo 28 de 2007.

Fecha de aprobación: julio 15 de 2007.

TOWARDS A NEW STAGE IN COOPERATION BETWEEN THE EUROPEAN UNION AND CENTRAL AMERICA: AN ECONOMIC ASSOCIATION AGREEMENT

ABSTRACT

For the following months we will be witnesses of a series of meetings that will be held by the European Union and Central American representatives, whose aim is to lay the key axes which lead to a potential economic Association Agreement between both regions. This Agreement could be the peak of some relationships having their cornerstone in San José Agreement, which began in 1984, and had their definitive consolidation in may 2006, in the EU-Latin America and the Caribbean Summit.

According to European bloc, that Agreement is formed by three elements: political dialogue, economic cooperation and commercial aspect, which includes the signature of a free trade agreement. However, the existence of economic and trade asymmetries between these two regions may make us think about the development possibilities that a new trade agreement could bring to the isthmus.

In this sense, this work tries to clarify which could be the advantages for Central America with this Agreement, as well as to explain the interests that an Agreement like this may represent for the EU.

Key words: European Union, Central America, economic Association Agreement, economic development, economic integration

INTRODUCCIÓN

A lo largo del próximo mes de octubre, la Unión Europea (UE) y Centroamérica (CA) comenzarán las negociaciones de un Acuerdo de Asociación Económica que no sólo comprenderá un tratado de libre comercio, sino que dispondrá de otros dos ejes centrados en el diálogo político y la cooperación económica. La suscripción de este Acuerdo puede ser el punto culminante de unas relaciones que tienen su piedra angular en el Acuerdo de San José, iniciado en 1984, y que se consolidaron definitivamente el pasado mayo de 2006, cuando en la IV Cumbre UE-América Latina y Caribe se anunció oficialmente el inicio de dichas negociaciones.

En ese sentido, el Foro de Cooperación entre ambos bloques se ha mantenido regularmente a lo largo de todo este tiempo bajo la firma de los Acuerdos Marco de Cooperación, el primero de los cuales se suscribió en 1985 al amparo de la Conferencia Ministerial San José II –Acuerdo de Luxemburgo–, y se subrogó en 1999 al entrar en vigor el nuevo Acuerdo Marco de Cooperación, suscrito en 1993 y conocido como Acuerdo de San Salvador. Pero no fue hasta la XI Comisión Mixta UE-CA, celebrada en 2002, cuando se iniciaron los preparativos para un nuevo acuerdo de diálogo político y de cooperación que pudiese llevar a la negociación de un Acuerdo de Asociación Económica entre la UE y CA. De esta manera, en la siguiente Comisión Mixta se rubrica el Acuerdo y en la III Cumbre Unión Europea-América Latina y Caribe se establece como objetivo estratégico común la negociación de un Acuerdo de Asociación entre ambos bloques.

Sin embargo, las asimetrías económicas y comerciales existentes entre ambas regiones pueden dar que pensar acerca de las posibilidades de desarrollo que un nuevo acuerdo comercial puede tener para el istmo. En ese sentido, la pretensión de este artículo es intentar esclarecer cuáles pueden ser las oportuni-

dades de aprovechamiento que CA tiene al respecto, del mismo modo que se intentarán plantear los intereses que para la UE puede representar un Acuerdo de este tipo. Así, se ha estructurado el trabajo en tres apartados. En el primero de ellos se pretende exponer la estructura y las principales ideas que guiarán las negociaciones de este Acuerdo de Asociación. A continuación, se intentará dilucidar acerca de las principales fortalezas y desafíos a los que se deberá enfrentar el istmo, junto a los intereses que apreciamos puede tener el bloque europeo con la firma de este Acuerdo, cerrando el trabajo con una serie de comentarios y conclusiones al respecto.

HACIA UNA NUEVA ETAPA EN LA COOPERACIÓN ENTRE LA UNIÓN EUROPEA Y CENTROAMÉRICA: LA NEGOCIACIÓN DE UN ACUERDO DE ASOCIACIÓN ECONÓMICA

Como ya se ha comentado, en octubre de 2003 se celebra en Bruselas la XII Comisión Mixta UE-CA, donde se rubrica el nuevo Acuerdo Político y de Cooperación UE-CA, que institucionaliza el Diálogo de San José y extiende la cooperación existente para incluir nuevos ámbitos, como los derechos humanos, la migración y la lucha contra el terrorismo. Pero el punto de inflexión definitivo de las relaciones de cooperación entre ambas regiones se da en la III Cumbre de Jefes de Estado y de Gobierno de América Latina y Caribe y la Unión Europea, celebrada en Guadalajara, México, en 2004. En esta nueva Cumbre se adoptan nuevos compromisos, como el apoyo al desarrollo sostenible, el alivio de la pobreza, el desarrollo social y cultural con equidad, y la profundización de los procesos de integración regional, convirtiendo la cohesión social en el eje central de discusión.

Será además en esta nueva Cumbre donde se establecerá como objetivo estratégico común -artículo 52- la negociación de un Acuerdo de Asociación que

dé un nuevo ímpetu al fortalecimiento de la integración regional en el istmo. Así, se establece que el inicio del proceso vendrá dado por una valoración del proceso de integración económica centroamericano, cuyo resultado conducirá en su momento al inicio de las negociaciones -artículo 53-². Como consecuencia, en enero de 2005 se celebra en Bruselas el XIII encuentro de la Comisión Mixta UE-CA, donde se lanza oficialmente la hoja de ruta para la integración económica centroamericana, que incluye la fase de valoración de dicho proceso de integración.

En este encuentro se acordó la creación de un Grupo de Trabajo conjunto Ad-Hoc que debería valorar la política comercial en CA, el estado de situación de la Unión Aduanera y su marco institucional, la evolución del Arancel Externo Común, la eliminación de barreras no arancelarias y la reglamentación existente en materia de comercio.

Este Grupo se reunió en tres ocasiones a lo largo de 2005 (Costa Rica, marzo-abril; Bruselas, junio; San Salvador, noviembre), hasta la aprobación del informe final en el seno de la XIV Comisión Mixta CA-UE, celebrada en Nicaragua en marzo de 2006. De este modo, en abril de ese año el Comité para América Latina del Consejo de la UE aprobó el inicio de las negociaciones, configurando así el comienzo de una segunda etapa, que sería lanzada oficialmente en la Cuarta Cumbre de Jefes de Estado y de Gobierno de América Latina y Caribe y la Unión Europea, celebrada en Viena, Austria, en mayo de 2006, donde se expresa el buen resultado del ejercicio conjunto de evaluación de la integración económica regional llevada a cabo en CA, y se anuncia el inicio oficial de la etapa de negociación de un Acuerdo de Asociación entre ambas regiones, que incluya un Tratado de Libre Comercio (TLC).

Dentro de un marco estrictamente teórico, este tipo de Acuerdos se denominan de cuarta generación porque buscan la creación de compromisos más amplios y permanentes en áreas políticas, económicas y de cooperación, sobre las bases de la democracia, los derechos humanos y el estado de derecho. Por lo tanto, este Acuerdo se concibe como un acuerdo integral que implica un compromiso mutuo en materia política, económica, comercial y de cooperación, y del mismo modo es considerado como un catalizador para la integración económica y el desarrollo de la región. Esto ensalza la importancia de que en el momento de comenzar las negociaciones estas áreas sean consideradas como complementarias.

Es decir, son mucho más amplios e integrales que un mero TLC, ya que incluyen tres elementos: el diálogo político, la cooperación económica y el aspecto comercial, que incluiría la firma de un TLC. Pero además están concebidos para el fortalecimiento de las relaciones políticas, económicas y de cooperación biregionales, de modo que se generen beneficios recíprocos entre ambos bloques. Por esta última cuestión, su diseño debe reconocer las particularidades, necesidades y niveles de desarrollo distintos que existen entre ambas regiones.

En lo que respecta a la asociación política, esta debe ser construida sobre la base de la democracia, los derechos humano y el estado de derecho, con el objetivo de crear un diálogo político continuo y permanente que permita la discusión de temas de interés mutuo en materia regional e internacional, e incluso el establecimiento de posiciones comunes en foros regionales e internacionales cuando así se requiera.

Por otra parte, la asociación económica y comercial debe servir para fortalecer la estructura productiva y exportadora centroamericana, canalizando su poten-

2 Establece, así mismo, que cualquier Acuerdo de libre comercio se realizará construyendo sobre los resultados del Programa de Doha y la realización de un nivel suficiente de integración económica regional.

cialidad como instrumento para el fortalecimiento de la política de desarrollo. Para ello es imprescindible que se mejoren las herramientas de cooperación económica con el istmo y que los productos de exportación más competitivos tengan acceso al mercado europeo sin restricciones o discriminación geográfica. Sin duda, esta cuestión favorecerá un intercambio biregional claramente desequilibrado del lado europeo, al dar mayor certeza jurídica a los exportadores centroamericanos, a la par que atraerá el comercio y las inversiones europeas hacia la región, impulsando al mismo tiempo, la disminución de la dependencia geográfica y comercial que CA tiene con respecto a sus exportaciones tradicionales y al comercio con Estados Unidos.³

Finalmente, como consecuencia de la Comisión Mixta UE-CA celebrada en abril de 2007 en Guatemala, se anunció que Europa destinará unos 1.145 millones de dólares dentro de las orientaciones pluri- anuales que conformarán la agenda consolidada de referencia para el desarrollo regional de CA, sobre la cual se pueda inspirar la estrategia de cooperación regional 2007-2013.⁴ A este respecto, es además posible establecer los principios rectores que definirán el objetivo de la misma:

- Guiar las relaciones político-económicas entre las dos regiones, para facilitar el Acuerdo de Asociación previsto;
- Contribuir al desarrollo socioeconómico de CA, buscando completar el esfuerzo realizado por la Comisión Europea con el resto de actividades de cooperación al desarrollo;
- Apoyar la consolidación del proceso de integración regional, fomentando la participación de todos los agentes implicados.

Teniendo en cuenta que la integración regional se encuentra directamente relacionada con el proceso emprendido para la suscripción de este Acuerdo, el objetivo principal de la estrategia regional será apoyar el proceso de integración político, económico y social en el contexto de la preparación del mismo.

Respecto a una posible estructura interna de organización que permita a CA negociar el Acuerdo, la SIECA (2007a) ha propuesto unos principios orientadores como base:

- Presentar una posición conjunta en la mesa de negociación que sea presentada a la UE de manera ordenada y eficiente.
- Que la estructura organizativa responda adecuadamente a las necesidades impuestas por la realidad económica y política de la región, de tal manera que el istmo pueda estar en una posición realista de alcanzar un Acuerdo mutuamente satisfactorio para ambas regiones en un período de tiempo razonable.

Para alcanzar estos principios y poder llevar a cabo el proceso de negociación se ha propuesto una estructura de trabajo fundamentada en la coordinación de tres niveles:

Nivel Nacional: el equipo de negociación nacional estará formado por funcionarios y profesionales de las diferentes instancias gubernamentales, que deberán ser coordinadas por las Cancillerías, en el caso de asuntos políticos y de cooperación, y por los Ministerios de Economía y/o Comercio Exterior, en lo relativo a la negociación comercial. Así mismo, se deberán nombrar Jefes de Negociación que podrían ser uno para la parte política y de cooperación y otro para el área comercial.

³ Una alternativa podría ser establecer un calendario de desgravaciones arancelarias (por ejemplo de quince años) para las importaciones provenientes de la UE, brindando así un tiempo razonable para la protección de la producción de los países del istmo.

⁴ A pesar de que la UE es una de las principales fuentes de cooperación para la región, las necesidades son aún muy diversas y numerosas. Por este motivo, es necesario un capítulo dentro del Acuerdo que amplíe los sectores y áreas de cooperación, perfeccionando, al mismo tiempo, los mecanismos para un mejor aprovechamiento de las mismas.

- *Nivel Regional:* en este nivel, la estructura planteada es la siguiente: los Ministros de Relaciones Exteriores, en los campos políticos y de cooperación, y el Consejo de Ministros de Integración Económica de Centroamérica (Comieco), en el ámbito económico-comercial, definirán las posiciones e intereses de CA, las cuales deberán ser preparadas, negociadas y acordadas por el equipo de negociación regional.
- Los Jefes de Negociación nombrados por las Cancillerías para los campos políticos y de cooperación, y los Jefes de Negociación nombrados por los Ministerios de Economía y Comercio Exterior para el ámbito económico-comercial, formarán, en sus respectivas áreas, el equipo de negociación regional. Este grupo se encargará de preparar el marco general de negociación y de coordinar las posiciones de CA antes de los encuentros con la UE, informando de dichas acciones, así como de los avances de la negociación, al Consejo de Ministros de Relaciones Exteriores y al Comieco, respectivamente.
- Los países aportarán sus posiciones en las rondas regionales de coordinación. Se deberá programar una ronda de coordinación previa a cada ronda de negociaciones con UE, en las que se establecerán los mecanismos necesarios para las consultas.
- Los países promoverán reuniones de los distintos actores de la actividad privada y la sociedad civil para alcanzar consensos que permitan avanzar en la negociación, propiciando su participación a través de los canales que se estimen pertinentes para los diferentes temas abarcados por el proceso de negociación.
- *Nivel Interregional:* en cada área de negociación cubierta por el Acuerdo de Asociación, CA presentará a la UE su posición. Para ello, a nivel de la instancia Ministerial y de Jefes de Negociación,

Centroamérica designará una vocería en representación de los cinco países. Esa vocería será rotativa, con el apoyo de los representantes de los otros países.⁵

Para la estructura de las negociaciones se han conformado tres grupos complementarios, siendo asignado cada uno de ellos a la negociación de cada uno de los tres ejes que comprenden el Acuerdo de Asociación. Por el lado centroamericano se contempla que la SG-SICA o la SIECA brinden apoyo técnico a las delegaciones, que en función de cada uno de los ejes se encontrarán conformados por los siguientes equipos de negociación:

- *Diálogo Político:* conformado principalmente por funcionarios de las Cancillerías. El Acuerdo de Diálogo Político y de Cooperación entre la UE y CA, suscrito en diciembre de 2003, será la base de las negociaciones en este eje.
- *Cooperación:* conformado principalmente por funcionarios de las Cancillerías, en coordinación con las entidades nacionales correspondientes. En caso de que fuese necesario, en las áreas de cooperación relacionadas con el comercio, el grupo podría contar con la colaboración de los funcionarios de los Ministerios encargados de la Integración Económica Centroamericana.
- *Libre Comercio:* conformado por los funcionarios de los Ministerios de Economía o Comercio. No obstante, en las áreas de cooperación relacionadas con el comercio, el grupo podría contar con la colaboración de los funcionarios de las instituciones encargados de la cooperación económica.

La estructura, metodología y calendario de las negociaciones se aprobará conjuntamente en la semana del próximo 10 de junio, cuando los viceministros de

5 La vocería centroamericana corresponderá al país sede de la ronda de negociación respectiva, cuando la misma se realice en Centroamérica. Cuando una ronda se realice en Europa, la vocería corresponderá al país centroamericano en donde se realizó la ronda inmediatamente anterior. A nivel de los coordinadores de las mesas de negociación, la vocería se designará por consenso de los países centroamericanos.

Economía o Comercio del área viajen a Bruselas para discutir acerca de estas cuestiones. En este sentido, se prevén entre diez y doce rondas que comenzarán a lo largo de dicho mes y finalizarán en mayo de 2008, con la posibilidad de extenderse en el tiempo pero nunca a un horizonte de más de dos años.⁶

Finalmente, las condiciones que ha impuesto la UE para llevar a cabo la negociación son:

- El establecimiento de una unión aduanera en la región. Las implicaciones fundamentales de este supuesto implican la existencia de un Arancel Externo Común y la aprobación de un tratado de servicios e inversiones. La primera implicación se encuentra empantanada en la armonización del 4,9% de los rubros del Arancel que conforman los productos de mayor sensibilidad. La segunda muestra perspectivas positivas al aprobarse el pasado 13 de febrero el Protocolo al Tratado sobre Inversiones y Comercio de Servicios (TICS).⁷
- La existencia de un vocero único en las negociaciones. Como ya se ha comentado, los países del istmo finalmente han acordado una vocería rotativa donde cada país.
- No abrir paneles en la OMC. En este sentido varios países centroamericanos han recurrido al Órgano de Solución de Disputas de este organismo por disputas comerciales relacionadas con la exportación de banano al mercado europeo.⁸

- Negociar una sola lista de productos con toda la región.

UN ACUERDO DE ASOCIACIÓN ECONÓMICA UNIÓN EUROPEA- CENTROAMÉRICA: OPORTUNIDADES Y DESAFÍOS PARA EL ISTMO CENTROAMERICANO

Llegados a este punto, es necesario intentar esclarecer cuales pueden ser las principales oportunidades y desafíos a los que se debe enfrentar la economía centroamericana a la hora de negociar un Acuerdo de Asociación Económica con la UE. Para ello se decidió utilizar una herramienta empresarial de análisis cualitativo, el análisis DAFO. Esta matriz es un resumen de todo el análisis estratégico interno y externo y presenta, de forma conjunta, una visión global de la situación y las conclusiones principales que se pueden obtener para que el objeto de estudio diseñe su estrategia de acción. De esta manera se obtiene para el caso centroamericano las siguientes áreas de la matriz:

DEBILIDADES

Dentro de un marco estructural se encontró:

- En primer lugar, una baja calidad democrática, referida fundamentalmente a la insuficiente pro-

6 En la pasada Comisión Mixta UE-CA celebrada en abril del presente año, se acordó que la primera ronda de negociaciones se desarrollase en Costa Rica a lo largo del mes de septiembre. Pero debido al referéndum del día 23 de ese mes para aprobar o rechazar el TLC con Estados Unidos, este país ha pedido retrasar esta ronda hasta los primeros días de octubre.

7 De los 304 rubros pendientes de armonizar, 178 (un 59% del total) son productos agrícolas o de origen animal, entre los que destacan la leche, la carne de cerdo, el pollo y la res. Un 31% son productos industriales -donde destacan los vehículos- que requieren un grado de protección diferente en cada país, dependiendo del tipo de industria productora. El restante 10% (30 rubros) está constituido por productos a los que un país no puede elevar el arancel porque su Constitución se lo impide y tiene grandes dificultades para promover una reforma constitucional. Como puede apreciarse, el acuerdo aduanero es muy complejo, pero a pesar de ello, los mandatarios centroamericanos se han comprometido a presentar, al inicio de las negociaciones, una propuesta base para la totalidad del universo arancelario. Por otro parte, el Comieco ha comenzado a dar forma al Acuerdo Marco de Unión Aduanera que prevén estará listo para principios de junio para que los mandatarios lo ratifiquen el 15 del mismo mes.

8 Las restricciones al comercio de banano impuestas por la Unión entraron en vigencia el primero de enero de 1993, imponiéndose un régimen de exportación por cuotas que provocó pérdidas económicas sustanciales para la región, problemas de acceso al mercado y un aumento del desempleo en todos los países del istmo debido a que los productores que dependían de las empresas multinacionales para la comercialización del producto se vieron afectados negativamente. Desde el primero de enero de 2006 se aplica una nueva reglamentación, acorde a lo establecido en la OMC, que impone un arancel único a las importaciones de banano de 176 euros por tonelada. Pero este nuevo régimen no satisface a algunos países del istmo que han acudido al Órgano de Solución de Disputas de la OMC para intentar que se defina un arancel consolidado y se elimine la discriminación positiva de la que se benefician los países ACP con respecto al resto de los socios comerciales del bloque europeo.

tección de las libertades fundamentales y de seguridad, a la eliminación de la impunidad, a la falta de transparencia en la gestión pública, y al dudoso funcionamiento del sistema electoral y de partidos políticos. Para ilustrar este hecho nada mejor que los recientes asesinatos de los parlamentarios salvadoreños del PARLACEN en Guatemala a cargo de Escuadrones de la Muerte y el posterior asesinato de dos de los sospechosos en plena cárcel mientras se encontraban en celdas de seguridad.

- En segundo lugar, una marcada fragilidad económica, principalmente ocasionada por la falta de competitividad de estas economías y su persistente vulnerabilidad ante perturbaciones externas, que se ve condicionada por su reducido tamaño y poca complementariedad. Un ejemplo muy claro ha sido la influencia que ha tenido en las exportaciones de la región la reciente recesión económica estadounidense, fundamentalmente tras los atentados del 11 de marzo y la influencia en el comercio del deterioro en los términos de intercambio del café, banano y azúcar, principalmente.⁹
- Relacionada directamente con la anterior, se encontraron altos niveles de desempleo y subempleo y un sistema de derechos laborales muy frágil. La cifra de desempleo abierto en áreas urbanas de la región en 2005 arroja un dato esperanzador (6,4%), pero un análisis de las cifras de desempleo total en el istmo llevaría a cifras más crudas que se ven acompañadas de cifras de subempleo que se acercan hasta el 85% en el caso de Guatemala.
- Al mismo tiempo se advierte una débil cohesión social, que se concreta en que la vulnerabilidad social sigue siendo muy alta en la región, como lo demuestran sus altos niveles de pobreza y delincuencia, y la desigual distribución de la renta. A esto hay que añadir las altas tasas de crecimiento demográfico, que no se ven compensadas con suficientes tasas de crecimiento económico ni políticas enfocadas a la reducción de la cohesión social. El porcentaje de personas que viven bajo en umbral de pobreza nacional en la región es de 45,48%, variando el mismo desde el 22% de Costa Rica hasta el 56,20% de Guatemala. Por su parte, el índice de Gini de la región en 2005 es de 0,509, por encima del 0,495 de media de América Latina.¹⁰
- En la misma senda, la vulnerabilidad medioambiental viene determinada por la propensión natural de la región a sufrir desastres naturales, viéndose acentuada en las últimas décadas por el uso cada vez más irracional de los recursos naturales y la imposición de modelos de desarrollo centrados en la agroexportación.
- Para concluir, si se pretenden superar las asimetrías regionales, es imprescindible que se reduzcan las asimetrías internas que se dan en cada uno de los países, de la misma manera que es necesario reducir las diferencias económicas existentes entre los países de la región. Así, se podría apreciar como, aparte de los datos de que se desprenden del análisis del índice de Gini, se encuentra un PIBpc que varía enormemente desde los 4.587 dólares en Costa Rica hasta los 820 dólares en Nicaragua, en cifras de 2005.

9 En 2005, el comercio -exportaciones e importaciones- con el socio norteamericano representó un 35,48% y un 40,99% del comercio total del istmo, respectivamente (Anexo Estadístico. Tablas 1 y 2). Siendo estas cifras en 1995, del 35,95% y 43,27%. Se puede apreciar como en este sentido la dependencia de la región hacia el comercio con Estados Unidos es muy elevada y, por lo tanto, problemática. Además, a lo largo de más de diez años la región no ha sido apenas capaz de disminuir, y menos desprenderse, de la misma. Si a este dato le añadimos que en 2005 las exportaciones de café oro, banano, azúcar y piñas tropicales representaban más del 20% de la oferta total exportable (Anexo Estadístico. Tabla 3), el marco comercial que presenta la región nos induce a pensar en cierta necesidad de diversificación y desarrollo de la matriz exportadora.

10 América Latina es una de las regiones del mundo con un índice de Gini más elevado. Este dato ensombrece, si cabe, las cifras del istmo, que varía desde el 0,431 de Nicaragua hasta el 0,551 de Guatemala.

Si se centra el análisis en las debilidades inherentes al proceso de integración centroamericano:

- En primer lugar, se percibe una desigual participación de los países miembros en el comercio intraregional y la existencia de una percepción diferente entre lo que deben ser los beneficios y costes del mismo. Ha sido esta cuestión la que ha provocado que el gobierno de Costa Rica se negase a ser representado en las negociaciones con la Unión Europea por un vocero único, en este caso el Canciller Nicaragüense Norman Caldera.¹¹
- De forma paralela, se da un predominio del comercio extraregional frente al intraregional. Para poder alcanzar unos niveles de integración que redunden positivamente en el desarrollo de la región, es importante que el segundo cobre mayor importancia en los intercambios comerciales, asegurándose de que este contribuya a mejorar la estructura productiva y exportadora, y la inserción internacional de la región. En ese sentido, la supresión definitiva de las barreras no arancelarias y la liberalización del comercio de productos primarios y servicios puede funcionar como reulsivo al respecto.¹²
- Por otro lado, no existe una verdadera cultura de solidaridad intraregional en el proceso que busque reducir o eliminar las asimetrías existentes entre países, regiones y grupos sociales. Por consiguiente, no se aprecia tradición en la coordinación de políticas estructurales, macroeconómicas y comerciales que persigan la creación de una región integrada y cohesionada. Por el contrario, sistemáticamente afloran sentimientos nacionalistas y actitudes proteccionistas antes cualquier perturbación interna.
- Tampoco existe una *locomotora* que lidere el proceso de integración. Así, Costa Rica es el país que más reticencias ha manifestado históricamente hacia el proceso, y el binomio Guatemala-El Salvador no se acaba de consolidar.
- Finalmente, el predominio en las estructuras de poder en toda la región de élites económicas y políticas históricamente contrarias a la integración regional, y de intereses latifundistas y comerciales que ven en el proceso una amenaza, no beneficia el desarrollo integrador ni potencia la institucionalidad del mismo.
- Por otra parte, en los últimos años, el proceso se ha visto potenciado más por motivaciones externas al mismo que por iniciativas de los países integrantes. Así, el lanzamiento del Plan Puebla Panamá, el TLC con Estados Unidos y principalmente el Acuerdo de Asociación con la UE, han supuesto un verdadero impulso al proceso de integración.
- En consecuencia, no existe un consenso real sobre los países que forman parte del proceso, ni un diseño concreto del tipo de integración que se pretende lograr.

Es interesante pararse en este punto a analizar cuáles han podido ser los intereses que han llevado a la UE a exigir que Panamá entrase en el proceso de negociación del Acuerdo, y consiguientemente en el proceso de integración regional, como un país centroamericano más. Desde un punto de vista estrictamente geográfico este país no forma parte de la región denominada centroamericana, del mismo modo que nunca ha formado parte del denominado Subsistema de Integración Centroamericano -no así del SICA- ni de ninguno de los sucesivos intentos de

11 Del mismo modo que ha provocado que no se haya conseguido llegar hasta el momento a un acuerdo en lo referente al mecanismo de distribución de los futuros ingresos por el arancel externo común.

12 Las cifras de exportación intraregional, a pesar de no ser muy elevadas, si muestran una senda de crecimiento positiva que las ha llevado desde el 21% hasta el 27% de representación sobre el comercio total por bloques en 1995 y 2005 respectivamente (Anexo Estadístico. Gráfico 1). Sin embargo, la dependencia del bloque TLCAN es muy elevada y cercana al 40% en 2005, pero superando el 45% a mitad del período. Por su parte, las importaciones no muestran un comportamiento similar, y se percibe una ligera disminución en el porcentaje de representatividad, que a lo largo del período se encuentra cercano al 12% (Anexo Estadístico. Gráfico 2).. En este caso la dependencia del bloque TLCAN es aun más elevada que en el caso de las exportaciones.

unificación política acontecidos en la región desde su independencia en 1821. Tampoco formó parte del Tratado General de Integración Económica (1960) ni del Protocolo de Guatemala (1993) o la Declaración de Panamá (2006). De ahí que las sospechas lleven a pensar en intereses estrictamente geoestratégicos y comerciales. A este respecto es interesante hacer referencia a que la UE ha invertido en este último año unos 8.000 millones de euros en este país, y que en esta región se van a construir dos refinerías de petróleo que procesarán unos 600.000 barriles diarios –una de ellas con participación europea–, sin olvidar el Canal de Panamá y su próxima ampliación aprobada en referéndum nacional.

Del mismo modo, a pesar de que se es consciente de la debilidad de las instituciones del proceso, apenas se toman medidas efectivas para mejorar su capacidad técnica y su decisión política. Este hecho discrimina los intereses regionales frente a los intereses nacionales al no apreciarse reglas claras ni verdadera vinculación de las decisiones que se toman en el seno de estas instituciones. Un ejemplo muy claro al respecto es el hecho de que Costa Rica no reconoce al PARLACEN como institución que le represente, ni se consiga llegar a un acuerdo en lo que respecta a la creación de una institución supranacional que coordine el proceso de integración.

Finalmente, es necesario fomentar la participación de los sectores sociales y agentes económicos que o bien carecen de una evidente convicción integracionista, o bien se suelen ver discriminados *de facto* por este tipo de procesos. Por lo tanto, la integración social debe ser un tema prioritario en el nuevo Acuerdo de Asociación. No se deben olvidar los altos índices

de pobreza de la región y que la población indígena que habita en el istmo constituye aproximadamente un 25% de la población total, siendo estos segmentos víctima de los más altos niveles de segregación y exclusión social.

AMENAZAS

- Centroamérica estará negociando por primera vez como bloque. Este hecho puede crear discrepancias internas (como ya ha ocurrido con la elección de un vocero para la región) que pueden dificultar la negociación. Además, la UE es un bloque de veintisiete socios con amplia experiencia en negociaciones comerciales, lo que requerirá altos niveles de preparación en los especialistas centroamericanos.
- Como hemos comentado anteriormente, las asimetrías existentes en materia de desarrollo entre ambas regiones son muy evidentes (Anexo Estadístico. Tabla 4). Pero serán de gran importancia las de índole comercial, al ser las que determinarán las disposiciones reguladoras de la cooperación comercial. Habrá que hacer especial mención a las relacionadas con las posiciones arancelarias consideradas como sensibles por la UE, así como al tema de los subsidios agrícolas, los derechos antidumping y las exigencias relativas al cumplimiento de normativas laborales y medioambientales.¹³
- En relación con lo anterior, hay que puntualizar que a pesar de que este tipo de Acuerdos impulsa el desarrollo económico y social y la democratización de la región, también dependen de que se lleven a cabo prioritariamente las pertinentes medidas de liberalización comercial y estímulo de las inversiones.

13 El sector agropecuario centroamericano ha sido uno de los más afectados por el reciente TLC firmado con Estados Unidos, debido a la masiva entrada de productos agrícolas procedentes de este socio por la reducción de aranceles. En un sector que ha visto como los recursos destinados a su producción por parte de los diferentes Estados han disminuido progresivamente en los últimos años, la firma de un nuevo Acuerdo llena de temor a los agricultores por las posibles consecuencias que pueda acarrear. Así, la producción de cereales (principalmente arroz y maíz) y hortalizas se encuentra en peligro. En Honduras, El Salvador y Guatemala la cuota de producción de arroz no alcanza ni el 50% de la que fue en 1990. En el caso de las hortalizas, la producción ha sufrido una reducción sustancial en Nicaragua, El Salvador y Honduras fundamentalmente. Parte de la culpa la tienen los subsidios que otorga el socio norteamericano a este sector, que en el caso del arroz cubre el 65% del coste (Machado, 2007).

- Como consecuencia, la Comisión Europea asegura que la presencia de transnacionales europeas favorecerá el crecimiento y el empleo en la región, contribuyendo positivamente a la reducción del empleo y favoreciendo a la economía mediante la transmisión de tecnología. Pero para que esta relación lógica se lleve a cabo, la institución europea apuesta inequívocamente por un proceso de privatización de los servicios públicos, que por otra parte ya se inició definitivamente en la pasada década, bajo el apoyo de entidades supranacionales y con el marcado entusiasmo de los gobiernos centroamericanos del momento.¹⁴
- Igualmente no se debe olvidar que todos los tratados de libre comercio conllevan una serie de problemas relacionados con los sectores productivos y grupos sociales que se verán afectados negativamente por la liberalización comercial. Es imprescindible la existencia de políticas regionales que favorezcan la inserción de estos agentes en la dinámica integradora y les permita un mejor aprovechamiento de la misma.¹⁵

Finalmente, un Acuerdo que cubra los tres ejes fundamentales de cooperación requerirá de un notable esfuerzo de coordinación interinstitucional, sin olvidar la necesidad de otorgar suficiente importancia al diálogo con la sociedad civil.

FORTALEZAS

- La adopción de estrategias y políticas destinadas a potenciar el proceso de integración se ve favorecida por la tradición y cultura compartida por los países del istmo. Al mismo tiempo, la existencia, a

pesar de su debilidad, de un marco jurídico e institucional avalado por la suscripción de Tratados puede ayudar a impulsar este tipo de decisiones.

- Por otro lado, a lo largo de las últimas décadas se ha apreciado un incremento, todavía tímido, de la participación e interés de la sociedad civil en el proceso. Prueba de ello son los trabajos de la Asociación Latinoamericana de Organizaciones de Promoción (ALOP), la creación de la Red de Organizaciones de la Sociedad Civil de Centroamérica, y los esfuerzos de la UE con la creación del foro de “Diálogo con la sociedad civil Unión Europea-América Central sobre la integración regional”.
- Para concluir, en los últimos años el crecimiento del comercio intraregional se ha incrementado progresivamente hasta llegar a alcanzar en 2006 un record histórico. Este dato sin duda se ha visto favorecido por la existencia de una mayor interrelación entre las empresas y los capitales intraregionales que utilizan el mercado regional como centro neurálgico de sus negocios.

OPORTUNIDADES

- Centroamérica debe tener en cuenta otras experiencias similares para llevar a cabo las negociaciones. Así, la suscripción de Acuerdos similares que la UE ha llevado a cabo recientemente con México y Chile pueden ser un punto de partida.
- Por otro lado, el istmo debe aprovechar el impulso que en materia integradora ha recibido por parte de propuestas de desarrollo externas, como el Plan Puebla Panamá, el TLC con Estados Unidos y principalmente el Acuerdo de Asociación con la UE.

14 El desmantelamiento del sector público no ha llevado a los países del istmo a los beneficios anunciados por las diferentes instituciones, ni ha supuesto una sustancial mejora en la oferta de servicios hacia la sociedad civil centroamericana. Los sucesivos apagones en Nicaragua son un claro ejemplo de cómo algunas transnacionales europeas –en este caso Unión Fenosa– otorgan servicios deficientes a la ciudadanía, y aprovechan los vacíos legales para conformar estructuras poco eficientes con un claro objetivo oligopolístico e incluso monopolístico.

15 El desmantelamiento arancelario llevará a las empresas regionales a perder los privilegios estatales, y las enfrentará en igualdad de condiciones a las transnacionales europeas. En la misma senda, en caso de que sólo se de un desmantelamiento arancelario en el comercio de bienes industriales, el daño evidente en la industria manufacturera centroamericana será más que notable, sin contar con la pérdida de ingresos fiscales estatales vía impuesto a las importaciones.

- En este sentido, Centroamérica debe aprovechar la experiencia de la UE en materia de integración, y afianzar su proceso teniendo en cuenta los conocimientos y experiencias de su socio. Pero a pesar de que este bloque es un referente internacional en materia de integración, no debe imponer su modelo o sus realidades para la toma de decisiones en el istmo.
 - Así mismo, Centroamérica debe ver a la Unión Europea como un socio importante en asuntos internacionales, planteando este posible Acuerdo desde la perspectiva de la asociación para el desarrollo. Se deben potenciar las relaciones existentes estableciendo canales de discusión e intercambio de información sobre temas bilaterales y regionales de interés común.
 - Por lo que si las negociaciones fructifican, las nuevas relaciones económicas, comerciales y de cooperación se consolidarían en un nuevo instrumento que permitiría a ambas regiones certeza jurídica y transparencia, fortaleciendo y profundizando los mecanismos ya existentes de cooperación.
 - Paralelamente a los programas de liberalización comercial, se deberán establecer otros de cooperación financiera, científico-tecnológica, medioambiental e incluso turística. Programas estos que favorecerían el desarrollo económico y la solución de problemas políticos, potenciando la democratización y el fortalecimiento de la sociedad civil en la región. En este sentido, la principal herramienta de desarrollo en materia de comercio que la UE otorga a la región en el Sistema de Preferencias Generalizadas (SPG). Pero los resultados obtenidos mediante estos instrumentos no son muy alentadores (Anexo Estadístico. Tabla 5), ya que el grado de aprovechamiento del mismo no llega al 50% en el istmo, variando desde el 66,1% de Costa Rica hasta el 16,8% de El Salvador.¹⁶ Estos resultados obligan a intentar analizar cuáles pueden ser las razones que han llevado a grados de aprovechamiento tan reducidos:
- En primer lugar hay que ser conscientes de que se trata de un instrumento autónomo, unilateral y de duración definida, por lo que puede desaparecer o modificarse a voluntad de su otorgante sin medir consulta previa. Esta cuestión puede crear desconfianza en el exportador a la hora de acogerse a un esquema que denota incertidumbre.
 - En segundo lugar, se trata de un esquema que incluye un gran número de países con grados de desarrollo distinto, por lo que en el acceso al mercado europeo los países de menor desarrollo relativo se pueden ver perjudicados a la hora de competir en un mercado tan exigente como el europeo.
 - Del mismo modo, la lista de productos incluido en el esquema no es negociada, por lo que no tiene porque beneficiar de la misma manera a todos los beneficiarios del esquema. En el caso de los países centroamericanos, el esquema excluye un elevado número de productos en los que se tiene gran capacidad para competir y que se encuentran protegidos con altos aranceles y medidas no arancelarias (por ejemplo el café oro, el banano fresco, determinadas hortalizas y otros productos agrícolas). De la misma manera, los textiles y la confección, aún cuando gozan de preferencias, solamente se ven beneficiadas de una exoneración de un 20% del arancel comunitario.
 - Por otro lado, se debe tener en cuenta que el esquema presenta solamente preferencias arancelarias, por lo que se mantiene la normativa comercial que está sujeta a leyes, reglamentos y normativas de carácter general que tienen un alto nivel de exigencia.
 - En ese sentido, se incluyen normas que rebasan lo estrictamente comercial, como los mencionados convenios de la ONU y la OIT referentes a derechos humanos y de los trabajadores, y los

16 Si exceptuamos a Costa Rica, el grado de aprovechamiento de la región se reduce hasta el 26,6%.

referentes al medio ambiente y principios de gobernanza, lo que puede provocar que los países tengan que modificar reglamentos internos, en algunos casos de carácter constitucional.

- Finalmente, no hay que olvidar que este tipo de esquemas no suelen estar recogidos en manejables manuales de exportación asequibles para cualquier empresario deseoso de acceder al mercado europeo. Por el contrario, se trata de extensos manuales que no facilitan al exportador el acogerse a este tipo de esquema.
- Pero se debe tener en cuenta que la liberalización del comercio de mercancías debe abarcar todo el universo de productos en los que el istmo puede tener ventaja competitiva, para así beneficiarse de un ingreso preferencial en el mercado europeo. Para ello se deben establecer procedimientos eficaces que se traduzcan en una correcta aplicación y cumplimiento de la normativa comercial, creándose las condiciones adecuadas para facilitar, expandir y diversificar el comercio y las inversiones. Esta cuestión favorecería la iniciativa empresarial y redundaría en menores niveles de desempleo.

No se puede avanzar en el trabajo sin hacer un inciso en el que se muestre a rápidas pinceladas la estructura de la matriz exportadora centroamericana hacia la UE. En primer lugar, no se puede pasar por alto el descenso en representación porcentual que las exportaciones hacia este socio han tenido con respecto al total exportado desde 1995 hasta 2005. En estas fechas este porcentaje descendió del 26,29% al 13,47% (Anexo Estadístico. Gráfico 1). Pero el dato esclarecedor de la dependencia comercial hacia sus productos de exportación tradicional lo da el análisis por producto (Anexo Estadístico. Tabla 6). A este respecto, en 2005 las exportaciones de café oro hacia el blo-

que europeo superaron el 30% del total exportado, y junto a las exportaciones de banano se acercaban al 41%. Si se añade al grupo las piñas, el camarón, las plantas vivas, los lomos de atún, los melones y los helechos, se obtiene más del 60% del total exportado a Europa. Solamente las exportaciones de maquinaria mecánica (16% del total) contribuyen a diversificar la matriz hacia la producción manufacturada. Respecto a las importaciones, estas se han mantenido en torno a un 10% de representatividad sobre el total a lo largo de todo el período (Anexo Estadístico. Gráfico 2), con una matriz de productos centrada principalmente en el comercio de maquinaria eléctrica, cuyo porcentaje de representación supera el 16%, productos farmacéuticos y gasolina súper, en detrimento principalmente del comercio de automóviles y funguicidas (Anexo Estadístico. Tabla 6).

- Por otra parte, la culminación de un Acuerdo de este tipo sería un mensaje claro hacia la comunidad internacional acerca de la capacidad e interés de la región en profundizar en su proceso de integración, así como en la negociación de nuevos instrumentos de cooperación política, económica y comercial con otros socios. Este hecho estimularía el cumplimiento de las condiciones de competencia leal en las transacciones internacionales, favoreciendo de esta manera la entrada de flujos de inversión extranjera en el istmo.
- Así mismo, la existencia de una política comercial común aumentaría la capacidad de la región para negociar en foros internacionales.
- Para concluir, se debe señalar que la liberalización del comercio de bienes y servicios estimularía la competencia y la complementariedad empresarial, favoreciendo el intercambio comercial a menores costes, y la transmisión tecnológica y de *know-how*.

UN ACUERDO DE ASOCIACIÓN ECONÓMICA UNIÓN EUROPEA-CENTROAMÉRICA: LOS INTERESES DEL BLOQUE EUROPEO

De igual modo que el caso centroamericano, para el caso europeo las nuevas relaciones económicas, comerciales y de cooperación se consolidarían en un nuevo instrumento que permitiría a ambas regiones certeza jurídica y transparencia, fortaleciendo y profundizando los mecanismos ya existentes de cooperación. Como consecuencia, la UE tendría acceso a un mercado de casi cuarenta millones de habitantes, donde se hace necesaria la inversión productiva en sectores estratégicos de desarrollo.¹⁷ Es decir, se estaría hablando de extender sus relaciones económicas y de cooperación, mediante la apertura de espacios políticos, comerciales y de inversión.

Pero la cooperación internacional no surge de comportamientos altruistas, sino que tiene intereses muy precisos enmarcados en relaciones políticas, económicas, sociales y culturales muy concretas. Así, las voces discrepantes advierten de la posibilidad de que la firma de este Acuerdo tenga un propósito estrictamente geoestratégico. En este sentido, sugieren que el interés que el bloque europeo tiene en la región está directamente relacionado con el intento de contrarrestar la hegemonía estadounidense en Centroamérica, debilitando un dominio potenciado por la firma del CAFTA-DR (en sus siglas en inglés). Es decir, estaría aspirando a incrementar su protagonismo político en el ámbito internacional y regional.

De este modo, la UE podría estar buscando la protección de sus empresas ante cualquier perjuicio que pudiese causarles las transnacionales estadounidenses, a su vez favorecidas claramente por el CAFTA-DR. Es decir, se estaría hablando de intereses multinacionales, y de probablemente mayores exigencias en materia arancelaria y de inversión, pues si la pretensión es que las empresas europeas puedan competir en mejores condiciones que las norteamericanas, las demandas serán mayores. Paralelamente, es interesante matizar que la UE ha realizado importantes inversiones (IED) en la región, por lo que este Acuerdo podría suponer un mecanismo de defensa de sus inversiones frente al TLC con los Estados Unidos.¹⁸

Así mismo, otra de las sospechas que ha despertado el inicio de las negociaciones en ciertos sectores de la región tiene relación con la suposición de que las empresas europeas puedan utilizar la firma de este Acuerdo para introducir sus mercancías en el mercado centroamericano y luego reexportarlas al mercado estadounidense aprovechando las preferencias otorgadas por el CAFTA-DR. O bien deslocalizar sectores estratégico hacia el istmo -donde los costes de producción serán menores- y situar nuevas factorías con el objetivo de exportar posteriormente mediante comercio intra-firma a Europa.

En conclusión, si cualquiera de estos últimos escenarios es el que va a regir la realidad de este Acuerdo, los graves daños que las estrategias tendentes al libre comercio pueden causar en las frágiles y vulnerables economías centroamericanas pueden ser muy importantes.

17 Los países del istmo individualmente carecen de interés comercial para la UE, pues no disponen de mercados lo suficientemente amplios como para dar cabida a la oferta del bloque europeo. De ahí el interés de la UE en que la negociación sea con todo el bloque -incluido Panamá-, condicionando la misma a la consecución de una unión aduanera estable en la región.

18 En relación con lo anterior, es importante mencionar que el porcentaje de IED europea que llega a Centroamérica sobre el total invertido en América Latina es muy reducido. Esto hace que algunos gobiernos centroamericanos se comiencen a plantear la posibilidad de ofrecer una mayor desregulación laboral y de protección sobre las inversiones, así como mayor apertura a las compras de los gobiernos (hasta ahora sólo en manos de empresas nacionales) y reglas de competencia que delimiten el rol de los Estados en el fomento económico, a cambio de incrementar las cotas de IED a partir del TLC. Para concluir, no debemos dejar pasar que la mayor parte de la IED proveniente de la UE ha servido, bien para establecer relaciones de subcontratación u outsourcing de empresas locales, bien para la compra de activos ya existentes, orientándose de forma significativa al sector servicios, y como consecuencia de las privatizaciones del sector público. Esto hace que la IED apenas haya servido para crear empleo o generar nuevas empresas (Machado, 2007).

CONCLUSIONES

La idea principal que debe regir las negociaciones de este Acuerdo de Asociación debe tener en cuenta las marcadas asimetrías existentes entre ambos bloques y la diferencia entre los intereses que cada una de las regiones pueda tener en la suscripción del mismo. Así, CA no debe dejarse embaucar por el carácter democrático de la propuesta de la UE ni por el hecho de estar negociando un Acuerdo de preferencias comerciales con el bloque que mayor representación tiene en el comercio mundial. Por su parte, la UE debe ser respetuosa con la región y no aprovechar las disparidades existentes en materia de desarrollo socioeconómico para acceder, sin escrúpulos, a un mercado muy vulnerable a la competencia multinacional.

En relación con la matriz de análisis DAFO, la conclusión que en general se suele obtener de dicho análisis es que el objeto de estudio debe potenciar sus fortalezas y aprovechar sus oportunidades, buscando disminuir sus debilidades y enfrentarse a sus amenazas. En el caso centroamericano, la conclusión primera no tiene porque diferenciarse de la expuesta. Efectivamente, el

istmo deberá aprovechar este Acuerdo para modificar su estructura exportadora y hacerla más competitiva, al mismo modo que debe aprovechar la cooperación en materia política y económica de la UE para fortalecer su sistema democrático y mejorar las notables diferencias sociales que se dan en toda la región.

Pero como conclusión final de este trabajo, se debe remarcar que los principales problemas que afectan a Centroamérica tienen su origen en el análisis interno de la región. Es cierto que esta es una economía vulnerable, dependiente y poco competitiva a las amenazas externas, pero el problema real al que se debe enfrentar definitivamente la región es a sus deficiencias en materia de gobernabilidad democrática y cohesión social y regional, a la vez que debe definitivamente definir su estrategia y grado de implicación en materia de integración. En la medida en que la región no se enfrente de manera decidida a estos problemas, la vulnerabilidad y la dependencia persistirán y el desarrollo de la región continuará siendo retórica directamente extraída de los numerosos Tratados, Acuerdos y Convenios firmados por los mandatarios del istmo.

ANEXO ESTADÍSTICO Y GRÁFICO

TABLA 1. EXPORTACIONES CENTROAMERICANAS HACIA SUS PRINCIPALES SOCIOS EXTRAREGIONALES.
MILES DE DÓLARES Y PORCENTAJES.

	1995	2005	Variación	% del Total exportado		Posición en 1995
				1995	2005	
Estados Unidos	2.650,274	5.113,227	92,93%	35,95%	35,48%	1
Holanda	243,332	535,272	119,98%	3,30%	3,71%	4
Hong-Kong (Rep de China)	24,407	491,475	1913,66%	0,33%	3,41%	31
Alemania	621,536	424,698	-31,67%	8,43%	2,95%	2
México	87,127	419,912	381,95%	1,18%	2,91%	12
Panamá	137,643	344,633	150,38%	1,87%	2,39%	8
China, Rep. Popular	70,952	310,006	336,92%	0,96%	2,15%	14
Bélgica-Luxemburgo	301,982	232,255	-23,09%	4,10%	1,61%	3
Puerto Rico	81,134	220,580	171,87%	1,10%	1,53%	13
Rep. Dominicana	44,170	190,482	331,25%	0,60%	1,32%	24
Canadá	87,853	182,883	108,17%	1,19%	1,27%	11
Reino Unido	182,588	181,996	-0,32%	2,48%	1,26%	6
España	127,954	174,056	36,03%	1,74%	1,21%	9
Japón	150,338	129,275	-14,01%	2,04%	0,90%	7
Italia	185,380	126,040	-32,01%	2,51%	0,87%	5
Total principales socios	4.996,670	9.076,790	81,66%	67,78%	62,99%	
Total exportado	7.372,193	14.410,751	95,47%			

Fuente: SIECA. Elaboración propia.

TABLA 2. IMPORTACIONES CENTROAMERICANAS HACIA SUS PRINCIPALES SOCIOS EXTRAREGIONALES.**MILES DE DÓLARES Y PORCENTAJES.**

	1995	2005	Variación	% del Total		Posición en 1995
				1995	2005	
Estados Unidos	5.124,251	11.026,885	115,19%	43,27%	40,99%	1
México	745,551	2.223,882	198,29%	6,30%	8,27%	2
Japón	491,352	1.152,301	134,52%	4,15%	4,28%	4
Brasil	217,419	1.124,433	417,17%	1,84%	4,18%	7
China, Rep Popular	38,486	1.021,256	2553,58%	0,33%	3,80%	28
Venezuela, Rep Bolivariana	607,755	1.011,236	66,39%	5,13%	3,76%	3
Panamá	343,042	840,654	145,06%	2,90%	3,13%	6
Alemania	370,689	585,414	57,93%	3,13%	2,18%	5
Colombia	186,012	545,222	193,11%	1,57%	2,03%	9
Corea del Sur	120,959	481,393	297,98%	1,02%	1,79%	14
Irlanda	22,105	435,157	1868,59%	0,19%	1,62%	34
España	164,689	415,174	152,10%	1,39%	1,54%	10
Francia	85,020	373,587	339,41%	0,72%	1,39%	20
Antillas Holandesas	15,278	370,423	2324,55%	0,13%	1,38%	37
Chile	37,261	368,040	887,74%	0,31%	1,37%	29
Total principales socios	9.133,707	21.975,057	140,59%	77,13%	81,69%	
Total importado	11.841,519	26.900,092	127,17%			

Fuente: SIECA. Elaboración propia.

TABLA 3. COMERCIO DE CENTROAMERICANO CON EL MUNDO. PRINCIPALES PRODUCTOS. AÑO 2005.
MILES DE DÓLARES Y PORCENTAJES.

	Exportaciones	% sobre el total		Importaciones	% sobre el total
Café oro	1.307.584	9,07%	Carburante diesel	3.233.105	10,50%
Plátano fresco (banano)	863.951	6,00%	Maquinaria eléctrica (semiconductores)	1.253.699	4,07%
Partes de maquinaria mecánica	680.858	4,72%	Petróleo	718.609	2,33%
Maquinaria eléctrica, otros	762.888	5,29%	Productos farmacéuticos	673.705	2,19%
Instrumentos de óptica y fotografía	500.105	3,47%	Automóviles	599.069	1,95%
Azúcar	382.667	2,66%	Emisores eléctricos con receptor	377.844	1,23%
Piñas tropicales	351.516	2,44%	Maíz amarillo	239.031	0,78%
Petróleo crudo	225.114	1,56%	Gas propano	227.817	0,74%
Productos farmacéuticos	155.528	1,08%	Partes de maquinaria mecánica	219.259	0,71%
Camarón	147.255	1,02%	Trigo duro	170.323	0,55%
Total principales pdtos.	5.377.466	37,32%	Total principales pdtos.	7.712.461	25,05%
Total cinco principales pdtos.	4.115.386	28,56%	Total cinco principales pdtos.	6.478.187	21,04%
Total exportaciones Mundo	14.410.751		Total importaciones Mundo	30.785.514	

Fuente: SIECA. Elaboración propia.

TABLA 4. INDICADORES ECONÓMICOS Y SOCIALES DE LA UNIÓN EUROPEA Y DE CENTROAMÉRICA. AÑO 2005.
EN US \$ Y PORCENTAJES.

Datos Generales	Guatemala	El Salvador	Honduras	Nicaragua	Costa Rica	Centroamérica	Unión Europea-25
Tamaño (miles km ²)	108,890	21,040	114,492	130,700	51,100	426,222	3.975,000
Población (millones)	12,700	6,900	7,300	5,500	4,300	36,700	463,523
Densidad de población	116,631	327,947	63,760	42,081	84,149	86,105	116,610
IDH (año 2004)	0,673	0,729	0,683	0,698	0,841	0,725	0,913
Población bajo umbral de pobreza nacional (millones)	7,137	3,333	3,869	2,635	0,946	17,920	----
% de la población	56,20%	48,30%	53,00%	47,90%	22,00%	48,83%	----
PIB (miles de millones US \$)	28,174	16,242	7,711	4,689	19,381	76,197	13.036,618
PIBpc	2.218,394	2.353,971	1.056,274	852,545	4.507,256	2.076,213	28.125,072
Crecimiento PIB	3,2	2,8	4,2	4,2	4,2	3,5	1,7
Moneda (tipo de cambio promedio con US \$)	Quetzal 1\$=7,63	Colón 1\$=8,75	Lempira 1\$=18,83	Córdoba 1\$=16,73	Colón 1\$=437,15	----	Euro 1\$=1,24
Exportaciones bienes FOB (miles de millones US \$)	3,378	1,657	1,883	0,826	6,075	13,819	4.007,406
Importaciones bienes CIF (miles de millones US \$)	8,816	5,380	4,566	2,491	8,034	29,287	4.056,370
Balanza comercial (miles de millones US \$)	-5,437	-3,723	-2,683	-1,665	-1,959	-15,467	-48,964
Exportaciones / habitante	266,016	240,145	257,945	150,182	1.412,791	376,550	8.645,539
Importaciones / habitante	694,142	779,710	625,479	452,909	1.868,372	798,000	8.751,173
Grado de Apertura comercial	43,28%	43,32%	83,64%	70,74%	72,80%	56,57%	61,85%

Fuente: SIECA, Banco Mundial y PNUD. Elaboración propia.

TABLA 5. GRADO DE APROVECHAMIENTO DEL SPG. PAÍSES CENTROAMERICANOS.**
AÑO 2005. MILLONES DE US \$ Y PORCENTAJES.

País / Renglón Exp. Totales	Exportaciones Totales UE	Exp. Principales Productos	% Exp.	Exp. NMF	Exp. SGP	Aprovechamiento SGP
Costa Rica	1.145	1.051	91,8%	339,7	694,7	66,1%
El Salvador	165	160	96,9%	90,7	26,9	16,8%
Guatemala	185	174	94,1%	104,7	50,8	29,2%
Honduras	339	329	97,1%	191,8	92,5	28,1%
Nicaragua	108	105	97,2%	64,0	33,9	32,3%
TOTAL	1.942	1.819	93,7%	790,9	898,8	49,4%

Fuente: SIECA

*Se parte del supuesto de que todos los productos exportados por Centroamérica que se encuentran en la lista de preferencias se acogen al régimen preferencial establecido. Así mismo, se han tomado en cuenta solamente los 25 principales productos de exportación que representan de media el 93,7% de las exportaciones totales.

TABLA 6. COMERCIO DE CENTROAMERICANO LA UNIÓN EUROPEA. PRINCIPALES PRODUCTOS. AÑO 2005.
MILES DE DÓLARES DE US \$ Y PORCENTAJES.

	Exporta- ciones	% sobre el total		Importa- ciones	% sobre el total
Café oro.	582.837	30,01%	Maquinaria eléctrica (semi- conductores)	396.374	13,52%
Maquinaria mecánica, otros	228.128	11,75%	Productos farmacéuticos	181.597	6,20%
Plátano fresco (banano)	209.703	10,80%	Gasolina súper	130.053	4,44%
Piñas	159.756	8,22%	Emisores eléctricos con receptor	49.871	1,70%
Amplificadores de sonido	86.990	4,48%	Aparatos eléctricos de teleco- municaciones	39.916	1,36%
Camarón	65.466	3,37%	Automóviles	24.754	0,84%
Plantas vivas, las demás	49.481	2,55%	Aceites y grasas lubricantes	23.342	0,80%
Lomos de atún	49.084	2,53%	Fungicidas	20.494	0,70%
Melón, sandía y pa- paya	28.182	1,45%	Abonos (urea)	18.553	0,63%
Helechos	21.932	1,13%	Placas y baldosas de cerámi- ca	17.298	0,59%
Total principales pdtos	1.481.559	76,28%	Total principales pdtos	902.252	30,78%
Total cinco princi- pales pdtos	1.267.414	65,25%	Total cinco principales pdtos	797.811	27,22%
Total exportaciones UE	1.942.341		Total importaciones UE	2.931.006	

Fuente: SIECA. Elaboración propia.

BIBLIOGRAFÍA

- CIFCA. *Algunas consideraciones de CIFCA sobre la nota conceptual para América Central 2007-2013*. 2005.
- Comisión Europea. *América Central. Concept Note. Borrador para el diálogo, 17/05/2005*. Bruselas. 2005.
- Guerra, M. Rabach, S. y Vázquez, G. "Evolución y asimetrías del Sistema Generalizado de Preferencias. Análisis de caso: la Unión Europea". Trabajo presentado en la *VII Reunión de Economía Mundial*, celebrada en Madrid los días 21, 22 y 23 de abril. 2005.
- Lagos, R. "Perspectivas y expectativas en las relaciones entre Centroamérica y la Unión Europea". *Nueva Sociedad* 190, (2004): 101-109.
- Machado, D. "Acuerdo de Asociación Unión Europea-Centroamérica: Análisis y consecuencias". *Boletín OMAL* 18. (2007).
- Meléndez, G. "Perspectivas estratégicas del Acuerdo de Asociación Centroamérica-Unión Europea". Ponencia dentro del seminario organizado por la Academia Diplomática de El Salvador *Realidades y Perspectivas de las Relaciones UE/ALC: Experiencias de Negociación en el camino de una asociación estratégica*, celebrada el 30 de noviembre de 2006.
- SELA. "Relaciones entre Centroamérica y la Unión Europea. Situación actual y perspectivas". *XXXI Reunión Ordinaria del Consejo Latinoamericano*. Caracas, Venezuela. SP/CL/XXXI.O/Di N° 11-05. 2005.
- SIECA. *Relaciones comerciales y de cooperación entre Centroamérica y la Unión Europea*. Guatemala. (2006)
- SIECA. *Estructura de negociación y coordinación centroamericana del Acuerdo de Asociación CA-UE*. (2007a).
- SIECA. *Estado de situación de la Integración Económica Centroamericana*. (2007);
- III CUMBRE AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE-UNIÓN EUROPEA. *Declaración de Guadalajara*. Celebrada en Guadalajara, México, en mayo de 2004. Disponible en www.sieca.org.gt

